

num
eum

CONJONCTURE DU MARCHÉ DU NUMÉRIQUE

#ESN

#CONSEIL EN TECHNOLOGIES

#EDITEURS ET PLATEFORMES
CLOUD

2^{ème} semestre 2025

PAC

SOMMAIRE

METHODOLOGIE DE L'OBSERVATOIRE	ERREUR ! SIGNET NON DEFINI.
AMELIORATION DE LA DYNAMIQUE DU SECTEUR SUR S2 2025	5
2025 : DES SIGNAUX DE REPRISE EN FIN D'ANNEE	6
LES DSI ENTRE PRUDENCE ET TRANSFORMATION	8
UNE STABILISATION DES RECRUTEMENTS	9
L'IA EST DORENAVANT VUE COMME UN VECTEUR DE CROISSANCE ET DE MARGE	10
PREMIERS SIGNAUX D'INVESTISSEMENT SUR LA SOUVERAINETE	11
LES GRANDES TENDANCES PAR MÉTIER	12
LE MARCHÉ DES ICT PLUS IMPACTÉ QUE CELUI DES ESN	14
LE MARCHÉ DES ÉDITEURS ET PLATEFORMES CLOUD EN MOTEUR DE LA CROISSANCE DU NUMÉRIQUE	15
CONCLUSION	16
DÉFINITIONS	17
BACKLOG, BOOKING ET BOOK-TO-BILL	17
TYPES D'ACTIVITÉS	17
CONSEIL EN TECHNOLOGIES	18
SAAS (SOFTWARE AS-A-SERVICE)	18
A PROPOS DE NUMEUM	19
A PROPOS DE PAC	20

FIG. 1: LE MARCHÉ DU NUMÉRIQUE EN 2025	5
FIG. 2: LES INDICATEURS OPÉRATIONNELS AU S2 2025	7
FIG. 3: LES INVESTISSEMENTS DES DSI AU S2 2025	9
FIG. 4: ÉVOLUTION DES RECRUTEMENTS	10
FIG. 5: IMPACT DE L'IA GÉNÉRATIVE	11
FIG. 6: LES PROJETS DE SOUVERAINETÉ	11
FIG. 7: LE MARCHÉ ESN EN FRANCE EN 2025.....	13
FIG. 8: LE MARCHÉ DU CONSEIL EN TECHNOLOGIES EN FRANCE EN 2025.....	14
FIG. 9: LE MARCHÉ DES ÉDITEURS ET DES PLATEFORMES CLOUD EN FRANCE EN 2025.....	15

METHODOLOGIE DE L'OBSERVATOIRE

Numeum et PAC sont heureux de vous faire parvenir le document de synthèse des résultats de leur observatoire semestriel de conjoncture, portant sur le 2^{ème} semestre 2025. L'enquête a été réalisée auprès de plus de 300 entreprises du numérique ainsi que plus de 100 entreprises utilisatrices entre octobre et novembre 2025. Cette note de conjoncture s'adresse exclusivement aux répondants à cette enquête, aux adhérents de Numeum et aux institutionnels.

Dans l'optique d'accompagner le développement des entreprises du secteur, l'Observatoire de conjoncture de Numeum établit et fournit, chaque semestre, des indicateurs clés sur la performance et les perspectives des acteurs du secteur avec pour objectif de :

- Mettre en évidence les opinions des dirigeants du secteur, les analyser et les partager ;
- Apporter un éclairage conjoncturel aux dirigeants à travers le suivi d'une batterie d'indicateurs.

PAC réalise pour Numeum chaque année deux éditions de cet observatoire. Pour chacune d'entre elles, PAC conduit :

- Une enquête web auprès de plus de 300 fournisseurs de toutes tailles, représentatifs de l'écosystème du numérique ;
- Une enquête web réalisée auprès de DSI issus de grandes et moyennes organisations. Les DSI interrogés sont issus de groupes d'envergure européenne ou internationale, employant plus de 500 personnes sur la France.

Ces enquêtes sont complétées par des échanges entre PAC et les grands fournisseurs du marché tout au long de l'année.

Les chiffres et analyses présentés dans ce rapport sont tirés des entretiens réalisés par PAC auprès des acteurs du marché et portent sur 3 métiers :

- Edition de logiciels et de plateformes cloud
- Entreprises de Services du Numérique (ESN)
- Conseil en technologies (ICT)

Les résultats de l'enquête ont été redressés pour refléter le poids respectif (en chiffre d'affaires) sur le marché des différentes catégories d'acteurs : par métier et par taille d'entreprise. De son côté, Numeum apporte une vision métier pour éclairer et consolider les analyses des résultats de l'enquête.



Numeum et PAC vous remercient pour votre précieuse contribution et vous souhaitent une bonne lecture.

AMELIORATION DE LA DYNAMIQUE DU SECTEUR SUR S2 2025

Après plusieurs années de fortes croissances tirées notamment par un rattrapage des investissements non réalisés pendant la période du covid, le marché du numérique en France ralentit fortement en 2025. Cependant, une reprise du marché numérique français s'est amorcée en fin d'année. Nous observons une meilleure dynamique des affaires pour les ESN sur le S2 2025. Plus globalement, la dynamique de croissance du secteur est tirée par les activités d'édition de logiciels et de plateformes, notamment grâce aux investissements dans l'intelligence artificielle et les obligations de conformité.

Les éditeurs et plateformes cloud, seuls en croissance (+8,2%), bénéficient surtout de la dynamique «move to cloud» (IaaS et PaaS,) et de la hausse des tarifs.

Pour 2025, nous prévoyons des baisses pour les ESN (-1,8%) et le conseil en technologies (-2,5%).

Le secteur industriel reste le plus gros « donneur d'ordre » du numérique mais ralentit sensiblement et reste juste au-dessus de +1% de croissance en 2025 (+1,2%) freiné par le fort ralentissement des investissements dans l'aéronautique ou chez les constructeurs automobiles qui traversent une situation économique difficile. Le secteur des services, second secteur en termes de taille, est porté par une très forte demande de transformation, notamment par le cloud (+5,7%). Le ralentissement constaté depuis 12-18 mois dans les prises de commandes dans les banques se constate aujourd'hui dans les revenus des fournisseurs avec un ralentissement assez prononcé du marché avec des grands comptes qui cherchent à optimiser leurs budgets (-0,1%). Même le secteur public, plutôt résilient d'habitude, est en perte de vitesse sur 2025 du fait des économies budgétaires demandées à beaucoup d'entités publiques (+2%).

Évolution du marché du numérique en France en 2025

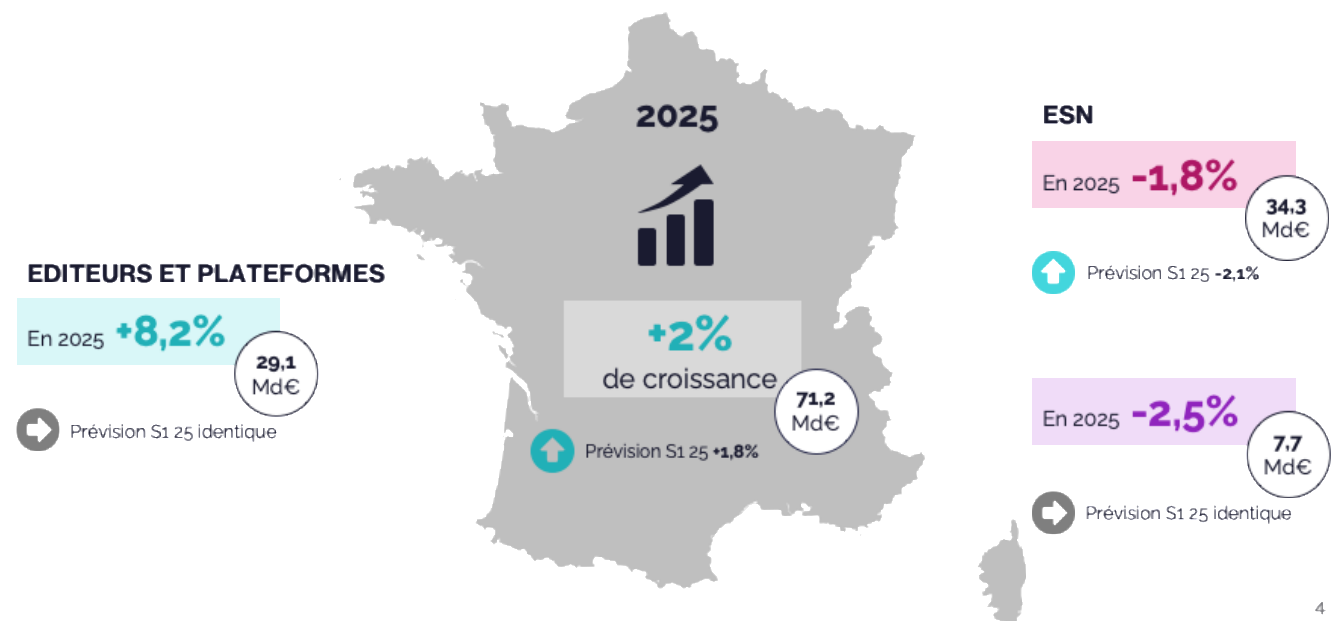


Fig. 1: Le marché du numérique en 2025



2025 : DES SIGNAUX DE REPRISE EN FIN D'ANNEE

L'ANNEE 2025 SE TERMINE MIEUX QU'ELLE N'AVAIT COMMENCE

La conjoncture politico-économique mondiale actuelle suscite de l'incertitude pour de nombreux sujets, et les entreprises utilisatrices sont dans un schéma très attentiste depuis le début de 2025, ce qui a un impact négatif sur leurs investissements en numérique. Cela a entraîné une baisse significative de la croissance des activités numériques avec un passage de +3,5% en 2024 à +2% en 2025.

Le principal frein à la croissance du secteur reste la situation économique générale des clients pour

79% des ESN et ICT

71% des éditeurs / plateformes cloud

Si le marché numérique connaît en 2025 une croissance limitée à +2%, le second semestre fait apparaître des premiers signaux de rétablissement, en particulier pour les activités de services.

En effet, les données terrain mettent en avant :

- ⇒ Une inversion de la dynamique des indicateurs opérationnels des ESN, avec une hausse du taux d'occupation et des carnets de commandes en fin d'année.
- ⇒ Une dynamique positive en termes de revenus et de marges, notamment grâce aux investissements en intelligence artificielle.
- ⇒ Une augmentation des budgets IT des clients, orientée vers des thématiques ciblées telles que la cybersécurité, la data et l'IA.

Dans notre dernière enquête, 26% des entreprises du numérique ont déclaré qu'elles prévoient une activité en décroissance ou stable sur S2 2025 comparé à S2 2024. Nous avons toutefois l'impression d'une stabilisation de la décroissance puisque 27% des entreprises avaient déclaré de la décroissance en S1 2025.

Nous constatons également que le book-to-bill et le taux d'occupation sont un peu meilleurs par rapport au semestre précédent. Ceci s'explique par une amélioration des prises de commandes au S2 2025 par rapport à S1 2025. Ainsi, 25% des prestataires de services (ESN et ICT) déclarent un carnet de commandes en hausse en S2 2025 contre 20% en S1 2025 et 20% au S2 2024. Dans le même temps, le nombre d'entreprises du numérique qui voient leur carnet de commande en baisse diminuer (38% en S2 2025 contre 48% aussi en S1).

Nous observons aussi une amélioration de la baisse du nombre de nouveaux projets gagnés et une amélioration du nombre total d'appels d'offres constatés. En effet en S2 2025, 39% des entreprises du numérique déclaraient une diminution du nombre de nouveaux projets gagnés contre 46% au S1 2025. De

57%
des acteurs du numérique prévoient de la croissance en 2025.

l'autre côté, 26% déclaraient ce nombre en hausse contre 19% en S1 2025. Sur les appels d'offres, le phénomène semble se ralentir : 45% déclarent une baisse en S2 2025, contre 50% en S1 2025 et 56% au S2 2024 et 22% voient une hausse contre 17% au S1 2025.

Cette tendance semble aussi se confirmer sur les taux d'occupation pour lesquels la baisse se ralentit passant de 41% au S2 2024 à 37% au S1 2025 et 27% au S2 2025 quand, en parallèle, nous avons 33% des entreprises de services du numérique (ESN et ICT) qui déclarent un taux d'occupation en hausse contre seulement 29% au S1 2025.

Pour toutes ces raisons, nos prévisions de croissance du marché des services (ESN et ICT) pour 2025 sont un peu meilleures que ce que nous espérions mi 2025. Les résultats de notre enquête semestrielle témoignent ainsi d'une amélioration progressive du climat des affaires chez les ESN et plus particulièrement chez les ESN ETI et grands comptes.

En conséquence l'atterrissage de 2025 des ESN affiche une baisse de -1,8 % en 2025, tandis que l'atterrissage des ICT reste conforme à notre prédiction d'atterrissage de -2,5%.

Les grands indicateurs

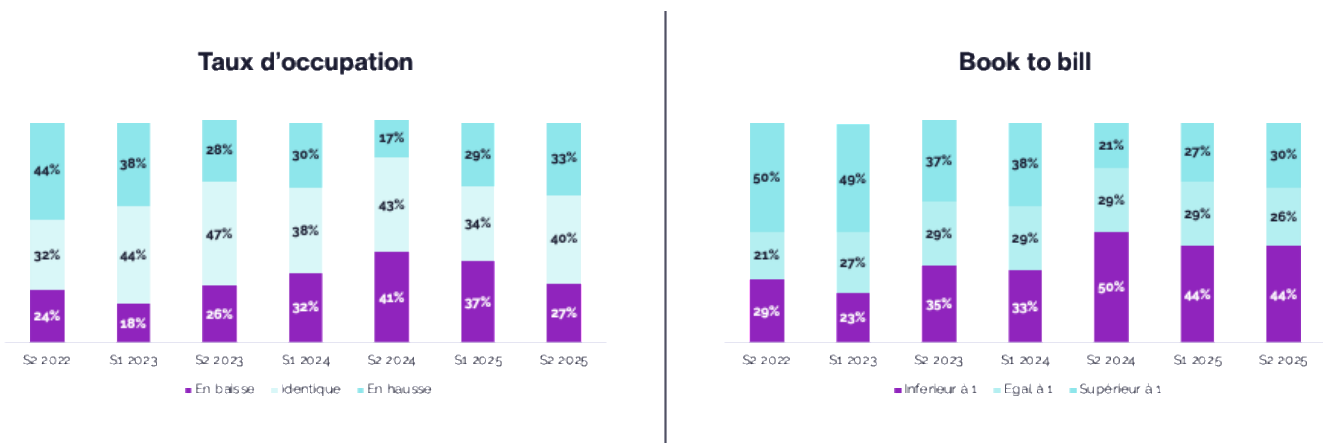


Fig. 2: Les indicateurs opérationnels au S2 2025

Les résultats de notre enquête montrent clairement que les ESN de taille intermédiaire (250 à 1 000 salariés) et dans une moindre mesure les plus petites (celles de 10 à 250 salariés et de moins de 10 salariés) sont celles

qui souffrent le moins. En effet, 65% des ESN de 250 à 1 000 salariés et 44% des plus petites estiment qu'elles vont faire de la croissance en 2025, contre seulement 40% pour les ESN de 1 000 à 5 000 salariés et 40% pour les plus grandes. Cela s'explique en grande partie par le fait qu'aujourd'hui, ce sont les grands donneurs d'ordre qui ont fortement ralenti leurs investissements car ils subissent de plein fouet les incertitudes internationales. Ces grands clients ont été le principal moteur de la croissance ces dernières années mais le coup de frein actuel est important et les grandes ESN, qui n'adressent pas ou très peu les ETI, n'ont pas de relais de croissance en ce moment.

LES DSI ENTRE PRUDENCE ET TRANSFORMATION

L'enquête auprès des DSI montre que près des 2/3 des répondants ont eu une augmentation de leurs budgets IT en 2025. Cette hausse de budget est liée à l'inflation / l'augmentation du coût logiciels et plateformes cloud pour 52% des DSI qui nous ont répondu.

Pour faire face à cette augmentation du coût des logiciels et des plateformes, 57% des DSI doivent faire des choix sur d'autres postes de leur budget :

- ⇒ 44% d'entre eux demandent d'augmenter la part d'offshore/nearshore sur les prestations de services pour baisser les coûts de prestations de services externes,
- ⇒ 41% ont massifié leurs fournisseurs de services afin, là aussi, de baisser les coûts des prestations de services externes,
- ⇒ 38% ont réduit leur portefeuille logiciels / plateformes pour optimiser leurs budgets,
- ⇒ 32% ont diminué leurs achats de prestations de services.

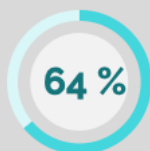
43%

des DSI exigent une démonstration précise du ROI attendu de chaque prestation

Plus de la moitié (57%) des DSI nous ont indiqué utiliser des offres souveraines et 62% de ceux qui n'en utilisent pas pour l'instant ont prévu de le faire avant 2028. La principale raison de l'utilisation de ces offres est pour répondre aux exigences de certains clients (63%), pour héberger les données sensibles ou réglementées (62%) ou encore pour garantir la maîtrise et la localisation des données (50%).

Les investissements des DSI

Les budgets IT continuent d'augmenter

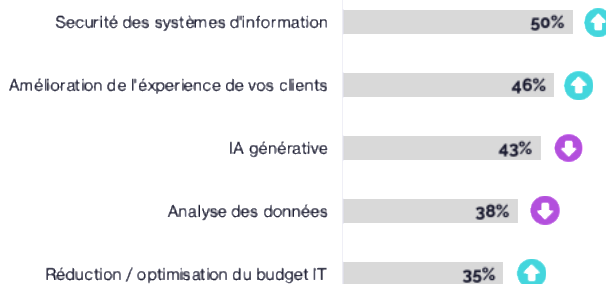


Des DSI déclarent un budget IT en hausse pour 2025 porté par

- des **effets inflationnistes** et
- un **nombre de projets en augmentation**

Avec des investissements très ciblés

Les 5 priorités des DSI en 2025



UNE STABILISATION DES RECRUTEMENTS

Même si les recrutements ont baissé en 2024 et sont plutôt sur une pente baissière sur 2025, la tendance est en train de se stabiliser, en lien avec les indicateurs de performance du marché meilleurs pour le second semestre 2025.

Les sociétés de services (ESN et ICT) doivent aujourd'hui gérer l'impact du resserrement du marché sur leur recrutement et la rétention de leurs talents. Elles mettent en place différentes solutions pour essayer de pallier ce problème :

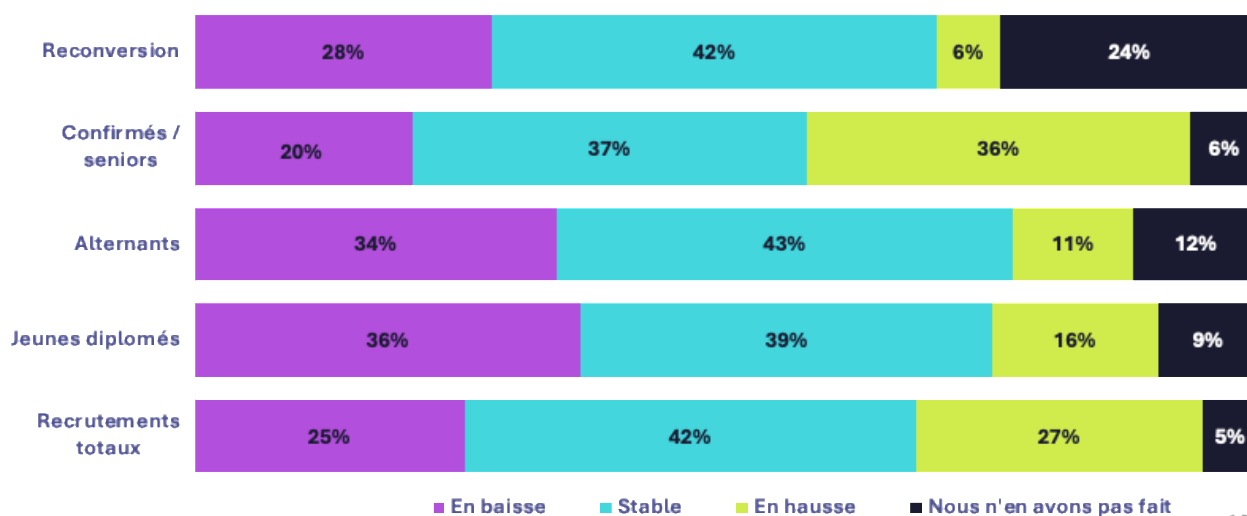
- ⇒ 60% privilégient la montée en compétences et la mobilité interne plutôt que de recruter en externe,
- ⇒ 45% recentrent leurs efforts de recrutements sur des profils clés et des compétences stratégiques (notamment, cloud, données, cybersécurité),
- ⇒ 41% renforcent leurs dispositifs de télétravail, de formation continue et de bien-être au travail pour retenir les talents.

27%
des entreprises du numérique ont augmenté leurs volumes de recrutements en S2 2025 par rapport à S2 2024.

Dans les périodes de ralentissement, l'intercontrat est un indicateur opérationnel regardé d'encore plus près. Les entreprises de services (ESN et ICT) ont mis en place des mesures pour essayer de l'optimiser :

- ⇒ 37% essaient d'améliorer la flexibilité dans la réallocation des ressources,
- ⇒ 35% n'ont rien changé,
- ⇒ 31% proposent des formations intensives aux consultants en intercontrat pour les repositionner le plus rapidement possible.

Évolution des recrutements



© PAC 2025

L'IA EST DORENAVANT VUE COMME UN VECTEUR DE CROISSANCE ET DE MARGE

L'adoption de l'intelligence artificielle générative s'accélère dans le secteur numérique : plus d'une entreprise de services sur deux (51%) développe désormais des projets d'IA générative pour sa clientèle, marquant une progression significative par rapport aux 29% enregistrés fin 2023.

79%

des entreprises de services (ESN et ICT) ont des solutions en place ou en cours d'IA générative pour leurs métiers / processus internes / delivery.

Les entreprises clientes qui font des projets (51% donc) en sont encore aux étapes « amont », à savoir du conseil en amont (72%), des PoC/PoV (70%) ou la recherche de cas d'usage (66%). On peut s'attendre à voir des projets de déploiement plus significatifs sur les années à venir. Il est aussi intéressant de noter que les attentes des DSI ne sont pas complètement démesurées. En effet, la plupart d'entre eux (64%) attendent des gains de productivité entre 5% et 20% grâce à l'IA générative en 2025 et 15% attendent des gains

compris entre 20% et 40%. En moyenne, les gains de productivité constatés par les clients sont de l'ordre de 12,5% en 2025 et 16% sont attendus pour 2026.

Aujourd'hui, la grande majorité des projets d'IA générative réalisés pour des entreprises utilisatrices portent sur le support utilisateurs (64%) et sur la relation clients (56%), assez loin devant le commercial (42%), la chaîne logistique (30%), le marketing (30%), ou encore les RH (27%), la finance (21%) et le juridique (17%).

Les gains de productivité des ESN et ICT qui utilisent de l'IA générative pour leurs équipes projets sont supérieurs à ceux constatés par les clients : 14,5% en 2025. Les attentes pour 2026 sont aussi plus élevées : 19%. Les éditeurs et plateformes cloud, de leur côté sont à 12,5% en 2025 et souhaitent 17% en 2026.

Les ESN et ICT qui utilisent l'IA générative en 2025 sont encore nombreuses à ne pas avoir assez de recul pour pouvoir en quantifier les gains financiers (environ 60%). Toutefois, celles qui ont pu les mesurer, sont plutôt positives puisque, respectivement, 20% et 25% déclarent que l'IA générative a eu un impact positif (+1% à +5%) voire très positif (+5% et plus) sur leur chiffre d'affaires et leurs marges en 2025.

Il est intéressant de noter que 63% des ESN et ICT utilisent l'IA générative pour créer de nouvelles offres leur permettant d'ouvrir de nouveaux marchés, 58% pour accélérer les cycles de delivery et donc être en mesure de délivrer plus de projets et 54% pour pouvoir répondre à davantage et plus rapidement aux RFP.

Impact de l'IA générative sur le CA et les marges des sociétés de services

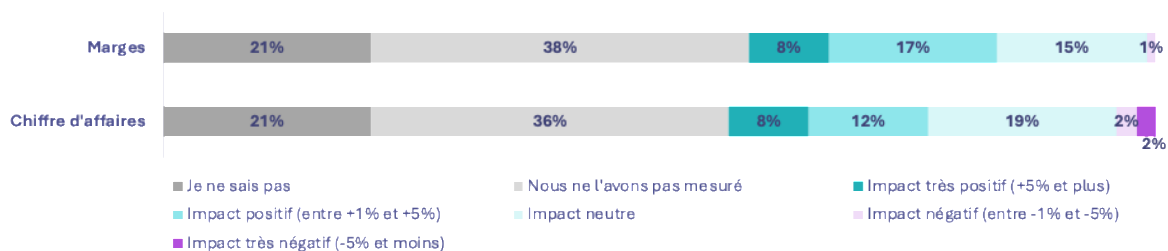


Fig. 5: Impact de l'IA générative

PREMIERS SIGNAUX D'INVESTISSEMENT SUR LA SOUVERAINETE

Près de la moitié des entreprises du numérique accompagnent des clients sur des sujets de souveraineté (42%). Ce sont plutôt des projets de conseil et de stratégie (67%), de migration vers des clouds souverains (56%), d'aide au choix de solutions / fournisseurs souverains (54%), de mise en place de solutions de cybersécurité souveraines (42%) et des audits de conformité (35%).

De ce fait, les projets sont encore plutôt petits et se situent en moyenne entre 150k€ et 200k€. De plus, les projets sont encore peu nombreux puisque 80% des entreprises de services qui ont eu des projets sur le sujet en ont réalisé moins de 10 en 2025.

La souveraineté est donc en route et les entreprises commencent à réellement avancer sur ce thème, la conjoncture géopolitique étant certainement un catalyseur.

Taille et nombre de projets de souveraineté

150k€ à 200k€

Taille moyenne des projets de souveraineté en
2025



des entreprises du numérique ont fait moins de
10 projets de souveraineté

Fig. 6: Les projets de souveraineté



LES GRANDES TENDANCES PAR MÉTIER

2025 : LE RALENTISSEMENT DU MARCHÉ ESN MOINS PRONONCÉ QUE PRÉVU

Entre le S2 2023 et le S1 2025, nous avons constaté un ralentissement de l'activité des ESN. A cette époque, 72% d'entre elles prévoient de la croissance. Ce taux est passé à 67% en S1 2024 puis 48% en S2 2024 et enfin seulement 40% en S1 2025. Sur la même période, celles qui estimaient faire de la décroissance étaient 14% en S2 2023, 16% en S1 2024, 29% en S2 2024 et 40% en S1 2025.

En revanche, la situation s'améliore un peu sur le S2 2025 avec 47% des ESN qui prévoient de la croissance pour 2025 (contre 40% en S1 2025). Cet indicateur couplé à d'autres en amélioration (nombre de projets, taille des projets, taux d'occupation, book-to-bill) nous a amené à revoir un peu à la hausse nos prévisions pour l'année 2025 avec une décroissance de -1,8% (contre -2,1% prévu au S1 2025).

Les principaux freins à la croissance des ESN restent la situation économique des clients (84%), le manque d'opportunités commerciales (63%) mais aussi la situation géopolitique internationale (39%).

Les projets sont moins ambitieux et principalement focalisés sur l'optimisation pour 63% des ESN. Les principaux objectifs des clients pour ces projets d'optimisation sont la baisse des prix, l'automatisation de processus et la massification du nombre de fournisseurs ESN.

Cette focalisation prix et massification entraîne une montée de l'offshore/nearshore dont le poids sur le chiffre d'affaires des ESN répondantes à notre enquête est passé de 15,5% en 2024 à 18% en 2025. Les prestations sont principalement liées aux applications (projets applicatifs 61% et TMA 60%) ainsi qu'aux services managés (45%). Les destinations sont plutôt proches : Europe de l'Est (45%), Maroc (39%), Europe du sud et Inde (27%).

-1,8%

Croissance prévue sur le marché des ESN en 2025 en France.

Les ESN de taille intermédiaire (250 à 1 000 salariés) sont celles qui ont bénéficié de la meilleure dynamique en 2025 avec 65% qui déclarent faire de la croissance. De l'autre côté, les grandes et les petites ont plus souffert avec environ seulement 40% déclarant faire de la croissance.

Le marché des ESN en 2025

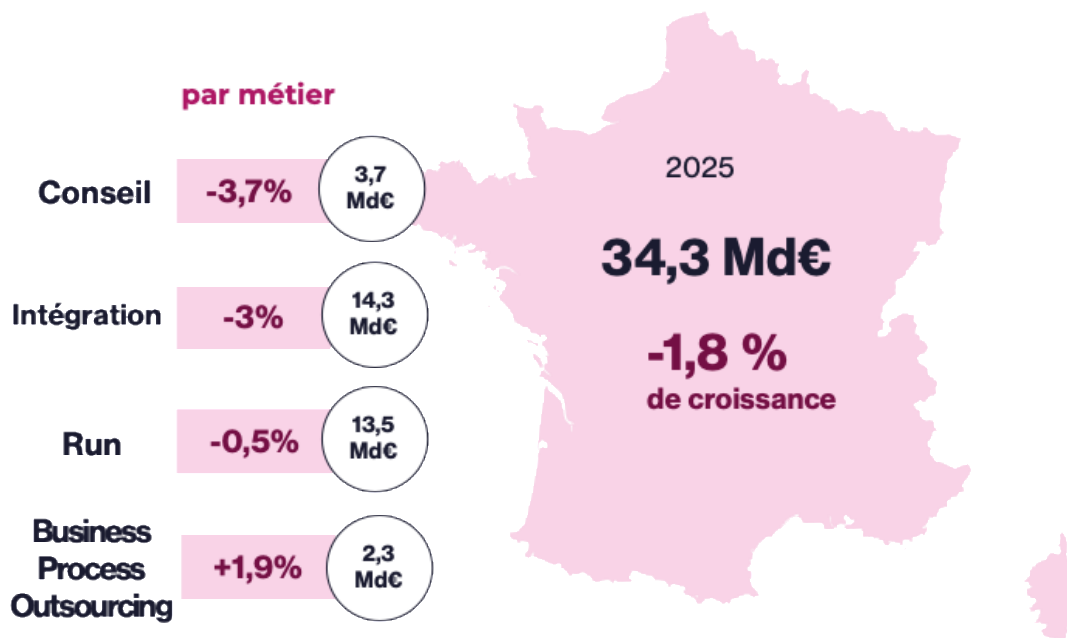


Fig. 7: Le marché ESN en France en 2025

Dans ce contexte difficile et donnant peu de visibilité sur l'avenir, un certain nombre de grands comptes ont décidé de réduire sensiblement leurs investissements, notamment dans les services numériques. Les deux plus gros secteurs, l'industrie et la banque (représentant presque 50% des investissements en services numériques) sont en forte décroissance en 2025 (respectivement -3,5% et -2,5%). Le commerce et les télécom sont aussi en décroissance forte (-2,7% et -1,9%). Seuls les utilities et le secteur public seront en croissance (+0,7% et +0,5%).

Les ESN ont su s'adapter face à ces nouvelles conditions de marché :

- ⇒ D'un point de vue RH, elles privilégient à 59% les formations permettant la montée en compétences et la mobilité interne plutôt que de recruter en externe et 40% ont moins recruté d'alternants ou de jeunes diplômés,
- ⇒ D'un point de vue business, elles se focalisent sur les comptes stratégiques (54%), se spécialisent sur les sujets porteurs (53%) et adressent de nouveaux secteurs (32%),
- ⇒ D'un point de vue des indicateurs de performance, elles suivent plus finement le taux d'occupation de leurs consultants avec un projection à 3 mois (59%), elles ont mis en place un suivi hebdomadaire du pipe commercial avec analyse du taux de conversion (53%),
- ⇒ Enfin, en termes d'optimisation des coûts, elles mettent en place des programmes internes d'automatisation des tâches récurrentes dans les projets / utilisent de l'IA (49%) et 42% ont optimisé leur organisation interne avec des équipes plus agiles et moins hiérarchisées.

LE MARCHÉ DES ICT PLUS IMPACTÉ QUE CELUI DES ESN

Nous observons un ralentissement net sur le marché du conseil en technologies (ICT). Représentant 7,7 Md€ en France en 2025, en décroissance de -2,5%, le conseil en technologies est plus touché que le marché des ESN du fait de leur exposition plus forte aux secteurs industriels (plus de 70%) qui souffrent le plus aujourd'hui, notamment l'automobile (-4,5%) et l'aéronautique (-3,6%).

Ce marché reste encore fortement orienté vers de l'assistance technique, unitaire ou groupée via des plateaux. Cette activité est facile à arrêter pour les clients comme les prestations de conseil de petits projets. C'est pourquoi le conseil en technologies souffre plus en période de crise, comme cela avait été le cas pendant le covid.

D'autre part, structurellement les fortes dynamiques de ce marché sont portées par les grands programmes lancés par les donneurs d'ordre d'abord pour des prestations de services R&D et ensuite des prestations de STIE pendant le déploiement opérationnel et l'industrialisation de ces programmes. Or, aucun des grands donneurs d'ordre n'a aujourd'hui communiqué sur le lancement d'un programme de ce type dans les années à venir.

Airbus (l'un des plus grands donneurs d'ordre pour le conseil en technologies) n'a pas officiellement lancé de nouveau grand programme d'avion commercial, mais a confirmé de manière répétée, lors du Salon du Bourget 2025 et dans ses communications récentes, qu'il prépare activement le successeur de l'A320. Cependant, la décision de lancement du programme est attendue d'ici la fin de la décennie (2029-2030), une fois que les choix technologiques clés (motorisation, conception des ailes, etc.) auront atteint une maturité suffisante. L'impact sur le marché n'est donc malheureusement pas pour tout de suite.

Le marché du conseil en technologies

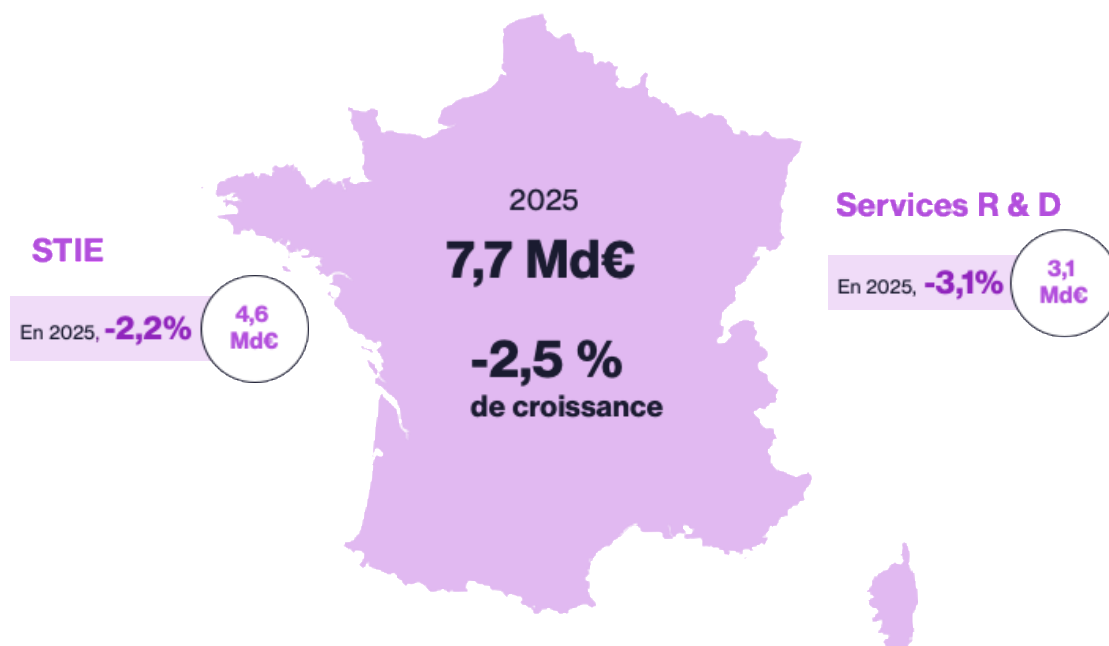


Fig. 8: Le marché du conseil en technologies en France en 2025

LE MARCHÉ DES ÉDITEURS ET PLATEFORMES CLOUD EN MOTEUR DE LA CROISSANCE DU NUMÉRIQUE

En 2025, les éditeurs de logiciels et plateformes demeurent le moteur du marché, affichant une croissance de +8,2%, soutenue par :

- ⇒ La migration accélérée vers le SaaS et le cloud qui est toujours la locomotive de ce marché, avec des croissances de près de +13% sur le SaaS et de plus de +18% sur le IaaS/PaaS, pour une taille de marché désormais significativement supérieure à celle du marché traditionnel on-premise (18,7 Md€ contre 10,3 Md€). Le marché on-premise poursuit son ralentissement, poussé par une bascule vers le SaaS. En S2 2025, 85% des éditeurs interrogés pour cet observatoire déclarent posséder une offre SaaS et 5% sont en train d'en développer une. Le marché semble devenir mature,
- ⇒ Les nouvelles obligations réglementaires (IA Act, NIS2, RGAA),
- ⇒ Une demande soutenue en data, IA et cybersécurité,
- ⇒ Des engagements clients plus longs et une augmentation du volume de projets.

Le SaaS est aujourd'hui clairement le mode d'accès aux logiciels le plus plébiscité, avec 77% des nouveaux projets réalisés en SaaS aujourd'hui. Il est aussi intéressant de noter que la majorité de ces projets sont le fait de nouveaux clients (pour 44%) ou d'extension à de nouvelles fonctionnalités (26%) plutôt que de migration de clients existants de on-premise à SaaS (11%).

Il y a aussi 80% des éditeurs qui ont des solutions d'IA générative en place pour leurs métiers / processus internes (45%) ou qui ont des actions en cours sur le sujet (35%). Les éditeurs anticipent également des gains de productivité significatifs grâce à l'IA générative, estimés en moyenne à 12,5 % en 2025, avec une progression attendue en 2026 qui pourrait atteindre 17%.

Le marché de l'édition et des plateformes cloud en moteur du numérique

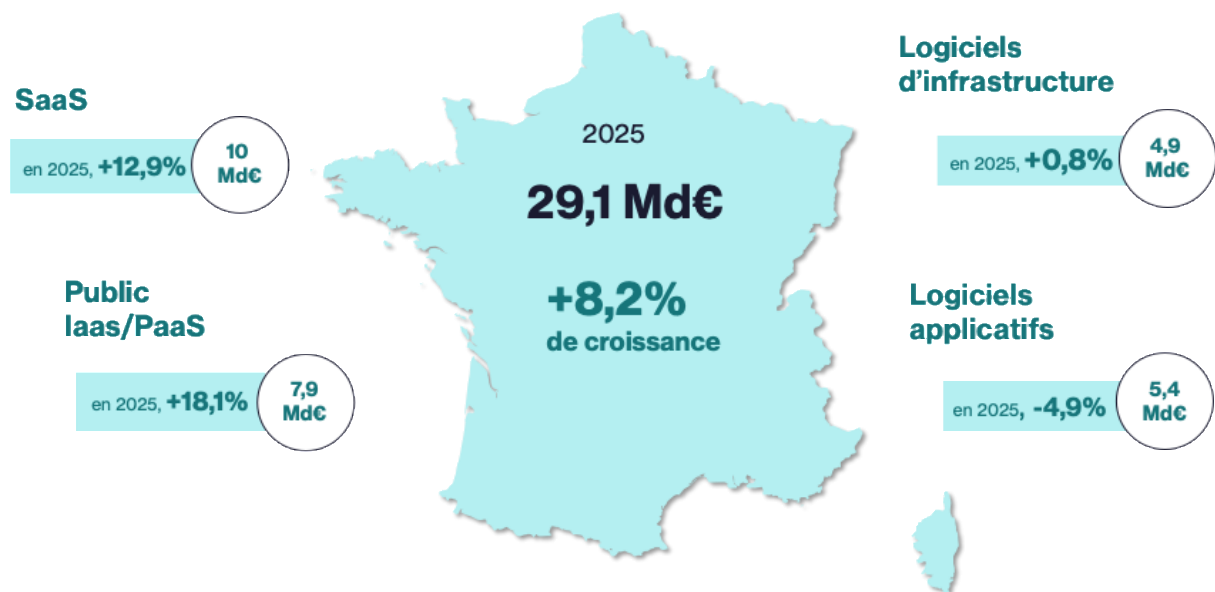


Fig. 9: Le marché des éditeurs et des plateformes cloud en France en 2025

CONCLUSION

L'année 2025 a été complexe pour les ESN et le secteur ICT, malgré une fin d'année plus dynamique qui a permis de limiter la décroissance. Le marché global des services et logiciels affiche une croissance modeste de +2%, révélant un contexte de prudence et de ralentissement des investissements.

Cette situation s'explique, en partie, par la réallocation des budgets IT : une part significative des hausses budgétaires a été absorbée par les évolutions des plateformes cloud, réduisant la capacité des entreprises à financer des projets d'innovation. Si cette concentration sur le cloud limite la diversification des initiatives, elle confirme son rôle stratégique : le cloud reste la fondation de toute transformation numérique et le principal moteur du marché, avec une croissance de +8,2% en 2025.

Malgré ces contraintes, le second semestre a marqué une reprise des projets, signe encourageant pour 2026. Les entreprises françaises semblent prêtes à réinvestir dans des initiatives à forte valeur ajoutée, notamment autour de la modernisation des infrastructures, de la cybersécurité et de l'IA.

D'après les prévisions Numeum-PAC, la croissance du marché numérique en France devrait ainsi atteindre +4,3% en 2026 :

- ⇒ Le marché des ESN progresserait de +1,4%,
- ⇒ L'édition logicielle poursuivrait sa trajectoire avec +8,4%,
- ⇒ L'ICT renouerait avec une croissance positive de +1%.

Dans ce contexte, plusieurs leviers stratégiques se dessinent pour les acteurs du numérique :

- ⇒ **Cloud comme moteur de compétitivité** : son adoption continue crée des opportunités pour les ESN capables d'accompagner la migration et l'optimisation des environnements hybrides.
- ⇒ **Relance des projets** : la reprise observée en fin 2025 annonce une dynamique favorable, notamment sur les segments à forte valeur ajoutée.
- ⇒ **Hausse des investissements IT** : augmentation des budgets et lancement de nouveaux projets.
- ⇒ **Industrialisation de l'IA générative** : un levier majeur d'innovation et de productivité pour les entreprises.
- ⇒ **Souveraineté numérique** : montée en puissance des initiatives stratégiques pour renforcer la résilience des entreprises et administrations dans un contexte géopolitique incertain.

Dès la fin 2025, les grandes entreprises et ETI du secteur perçoivent les premiers bénéfices de ces facteurs d'investissements.

DÉFINITIONS

BACKLOG, BOOKING ET BOOK-TO-BILL

- **Carnet de commandes (Backlog)** : représente, à une date donnée, la somme des valeurs prévues ou estimées de chiffre d'affaires qui reste à reconnaître sur la durée résiduelle de toutes les commandes (contrats et avenants) en cours.
- **Prise de commandes (Booking)** : montant total HT des commandes (contrats et avenants) signées sur une période définie. Quand une proposition commerciale est gagnée (engagement contractuel signé par le client), la prise de commandes est constatée et le montant total du contrat est ajouté au carnet de commandes.
- **Book-to-bill** : rapport entre la valeur des nouvelles commandes prises sur une période de temps et le montant des facturations sur cette même période.

TYPES D'ACTIVITES

- **Conseil en Management** : stratégie d'entreprise, transformation, accompagnement du changement, re-engineering / restructuration, organisation...Les revenus pris en compte ont un impact direct sur le Système d'Information. Le conseil en communication est par exemple exclu
- **Conseil en Systèmes d'Information** : organisation et audit des systèmes d'information, schémas directeurs, assistance à la maîtrise d'ouvrage, conseil en choix de solutions / outils / produits...
- **Intégration / Projets** : développement d'applications spécifiques, projets d'intégration de progiciels, d'infrastructures
- **Support et infogérance d'infrastructure (hors IaaS/PaaS public)** : engagement d'un prestataire de services externes en vue de gérer une fonction informatisée (serveurs, systèmes distribués, réseau local, environnements hybrides avec du cloud...) sur une période de temps précisée et sur une base contractuelle longue (entre 3 et 5 ans)
- **Infogérance applicative** : engagement d'un prestataire de services externes en vue de gérer les environnements applicatifs de l'entreprise (suivi, maintenance, support) sur une période de temps précisée.
- **BPO** : externalisation d'une fonction complète ou de processus de l'entreprise (prestations portant sur des processus supportés par une proportion non négligeable d'informatique). Sont par exemple exclues les activités de centres d'appels sortants

CONSEIL EN TECHNOLOGIES

Les activités de conseil en technologies recouvrent le conseil en R&D, l'étude technique, les études de faisabilité, la conception et l'ingénierie produit, le prototypage, les essais, l'assistance à l'industrialisation... Autant d'opérations de conception et d'industrialisation de produits et d'équipements à dominante industrielle. Les activités de conseil en technologies excluent les prestations qui s'adressent aux directions informatiques des entreprises (système d'information).

Les activités de conseil en technologies recouvrent les prestations réalisées dans le domaine des systèmes embarqués, l'Informatique Scientifique Technique, Industrielle et Embarquée (STIE) et la R&D externalisée dans des métiers tels que la mécanique générale et spécialisée, les télécoms, l'électronique, l'énergétique, la chimie, les matériaux, l'optique, l'acoustique, les sciences physiques ou encore les biotechnologies.

SAAS (SOFTWARE AS-A-SERVICE)

Le SaaS (« Software as-a-Service » ou « Software on demand ») est un service logiciel conçu pour le web en mode « one to many » : les fournisseurs de SaaS se sont engagés dans une stratégie d'architecture web si bien que les clients partagent la même infrastructure publique. Les principales caractéristiques du SaaS sont les suivantes :

- **Logiciel** : il est conçu pour être accessible via Internet et n'est pas déployé en local.
- **Tarifification** : la partie licence et la partie hébergement sont confondues si bien qu'il n'est pas possible de différencier frais d'hébergement et coûts de licence.
- **Flexibilité** : il n'y a pas ou peu de customisation des applications en dehors d'une configuration minimale.

La principale différence entre le « SaaS » et la gestion d'applications en mode hébergé ou mode ASP est que cette dernière se réfère à des applications délivrées sous forme de licence traditionnelle, tandis qu'en mode SaaS, il s'agit d'un abonnement à un service accessible sur le web. De plus, le principe d'application à la demande repose sur le concept de partage d'applications tandis que le mode hébergé repose sur des applications dédiées.

A PROPOS DE NUMEUM

Numeum est le syndicat patronal et la première organisation des professionnels du numérique en France. Membre de la fédération Syntec qui constitue la deuxième branche représentative du MEDEF, il représente les entreprises de services du numérique (ESN), les éditeurs de logiciels, les plateformes et les sociétés d'Ingénierie et de Conseil en Technologies (ICT). Numeum rassemble près de 2 500 entreprises adhérentes qui réalisent 85% du chiffre d'affaires total du secteur qui lui-même représente 70 milliards d'euros de chiffre d'affaires et 670 000 collaborateurs en France.

Présidé par Véronique Torner depuis juin 2023, Numeum met en œuvre un projet d'impact pour faire rayonner la filière et fédérer les écosystèmes des professionnels du Numérique en France et en Europe. La présidence se fixe trois grandes priorités : les régions, pour accompagner les adhérents partout en France, les compétences, pour répondre aux défis de l'attractivité et de la mixité, et le numérique responsable pour accompagner et soutenir le développement d'un écosystème numérique dans une trajectoire d'impact positif sur le plan économique, social, sociétal et environnemental.

Pour en savoir plus : www.numeum.fr et suivez-nous sur nos réseaux [linkedin](#), et [twitter](#)



Contact

Constance Frémond-Marsilli
Responsable du pôle Etudes

cmarsilli@numeum.fr

22-28 rue Joubert,
75009 Paris

www.numeum.fr



A PROPOS DE PAC

Fondé en 1976, PAC (Pierre Audoin Consultants) est le premier cabinet européen indépendant de recherche et de conseil dans le domaine de la transformation numérique, des logiciels et des services informatiques.

PAC est le partenaire privilégié des entreprises européennes utilisatrices pour définir leur stratégie informatique, gérer leurs équipes et leurs projets, et réduire les risques liés aux choix technologiques qui conduisent à une transformation réussie de leur activité.

Grâce à notre connaissance des tendances du marché et des attentes des utilisateurs informatiques, PAC aide les éditeurs de logiciels et les sociétés de services informatiques à mieux définir, exécuter et promouvoir leur propre stratégie, en cohérence avec les besoins du marché et en anticipation des attentes de demain.

Capitalisant sur plus de 40 ans d'expérience, PAC est présent avec un réseau de 50 experts.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.pacanalyst.com et suivez-nous sur [Twitter](#) ou [LinkedIn](#).



Contact

Franck Nassah
SVP Digital Business Innovations &
Apps services

f.nassah@pacanalyst.com

PAC FRANCE
Morning Balard
27-33 Rue du Colonel Pierre Avia,
75015 Paris

www.pacanalyst.com

num
eum