



Étude sur les Canaux de distribution des éditeurs de logiciels

Réalisée par Karim Bahloul, Alain Pétrissans, Se Eng Tan Dutrieux de chez IDC pour le compte de l'OPIIEC

19 décembre 2007

- Contexte, méthodologie et définition
- La distribution indirecte de logiciels en France
 - Les éditeurs et l'indirect
 - Le modèle SaaS vu par les éditeurs et les Vars
- Les salariés de l'indirect chez les éditeurs de logiciels
 - Volumétrie et métiers
 - Les besoins des éditeurs et les difficultés de recrutement
 - La formation continue
- Une cartographie des Vars en France
 - Les partenaires éditeurs des Vars : identification et besoins
 - Les axes de développement des revendeurs
 - La situation de l'emploi au sein des Vars
 - La formation continue et les certifications des salariés au sein des Vars

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

Définitions de Vars

- 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

- 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

Nombre d'interviews

- 161 éditeurs interrogés
 - 11 interviews en face à face ont été réalisés

- 165 dirigeants et 245 salariés interrogés chez les Vars
 - Les 245 interviews réalisés auprès des salariés des Vars ont concernés (pour part quasi égale en terme de nombre d'interviews) les 3 populations suivantes :
 - Salariés de la division « Technique »
 - Salariés de la division « Commerciale »
 - Salariés de la division « Conseil et services »
 - 19 interviews en face à face ont été réalisés

- La liste de ces sociétés est remise dans un fichier complémentaire

Liste des 11 entretiens réalisés auprès des ISV

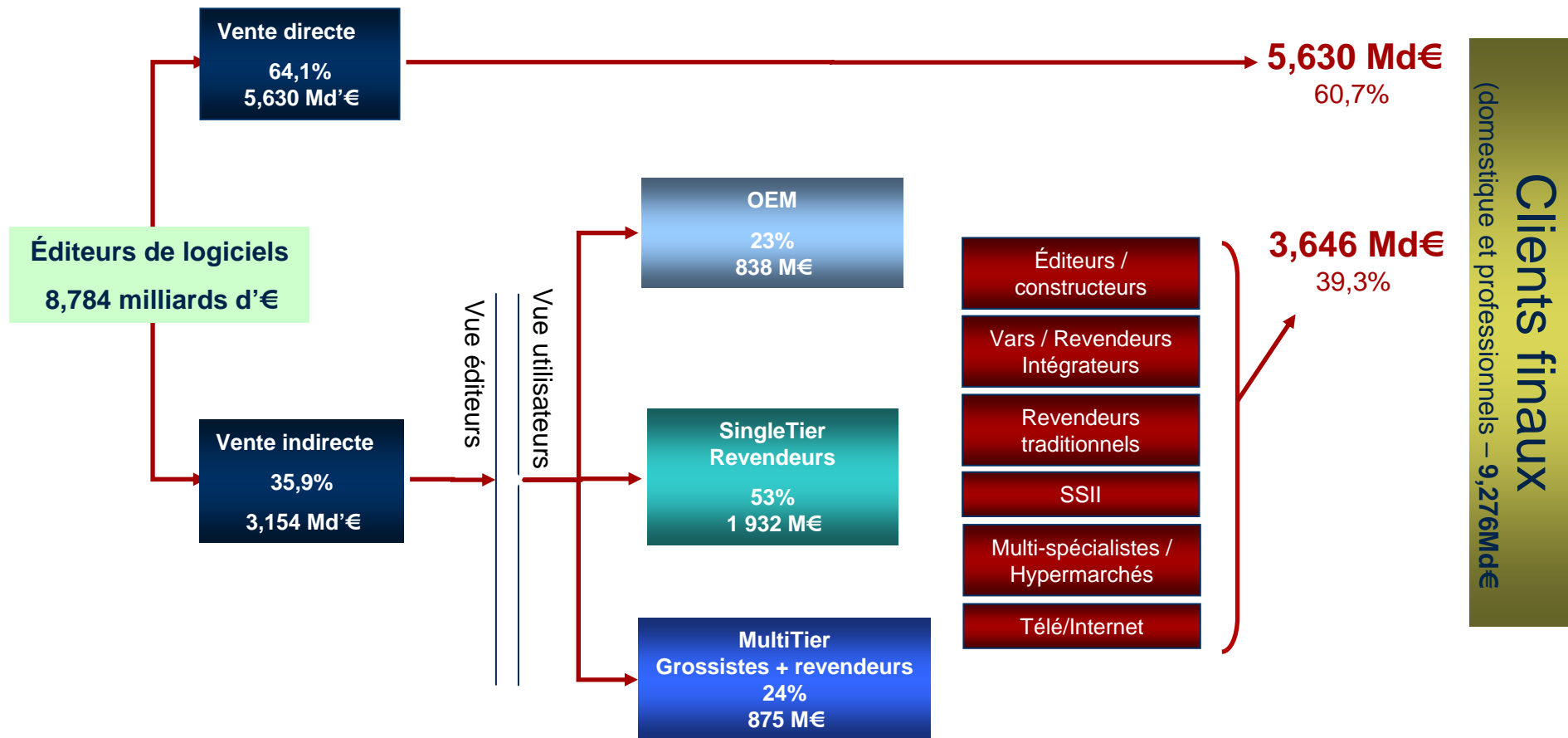
	EDITEURS	Contact	Fonction	Date RDV	Heure	Statut
1	ADOBE	Franck NEGRO	Directeur du Channel	04/07/2007	14H30	Réalisé
2	INFOR	Philippe MAILLET	Directeur du Channel	17/07/2007	11H00	Réalisé
3	SAP	Walter LENARUZZI	Directeur des Opérations PME	17/07/2007	9H00	Réalisé
4	COMPUTER ASSOCIATES	Philippe MARTINEZ	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

Liste des 19 entretiens réalisés auprès des Vars

	VARS	INTERLOCUTEUR	FONCTION	DATE	EFFECTIF de l'entrise	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	STARXPRT	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

- Contexte, méthodologie et définition
- La distribution indirecte de logiciels en France
 - Les éditeurs et l'indirect
 - Le modèle SaaS vu par les éditeurs et les Vars
- Les salariés de l'indirect chez les éditeurs de logiciels
 - Volumétrie et métiers
 - Les besoins des éditeurs et les difficultés de recrutement
 - La formation continue
- Une cartographie des Vars en France
 - Les partenaires éditeurs des Vars : identification et besoins
 - Les axes de développement des revendeurs
 - La situation de l'emploi au sein des Vars
 - La formation continue et les certifications des salariés au sein des Vars

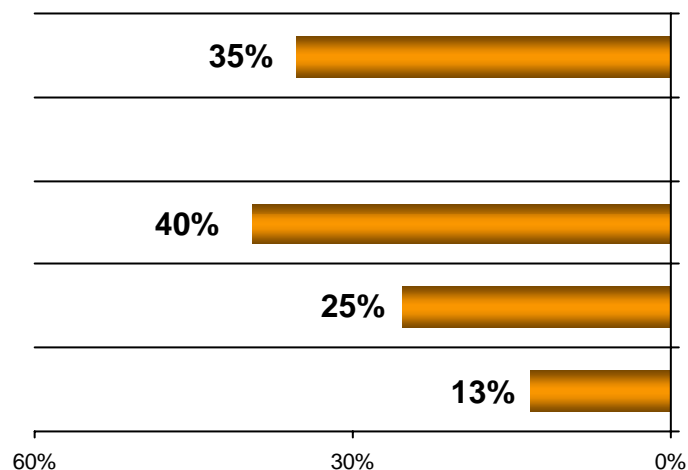
Les flux des ventes directes / indirectes de logiciels en France en 2007



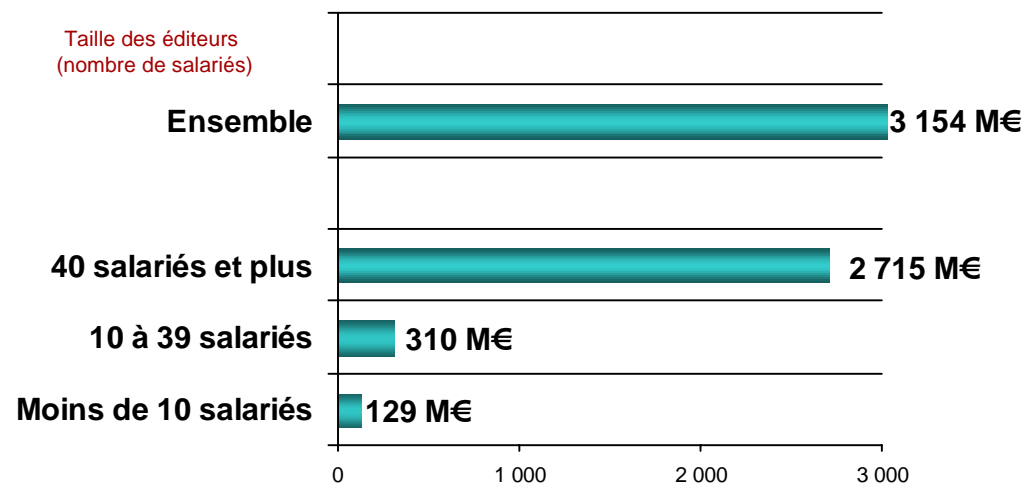
- 3 646 M€ soit 39,3% du marché Logiciels total
- Croissance des ventes indirectes de logiciels en 2007 : +10,2%
- Croissance de +6,2% pour les ventes directes de logiciels en 2007

Les revenus logiciels tirés du canal indirect en 2007

Le pourcentage des revenus des éditeurs tirés du canal indirect (ensemble des éditeurs)

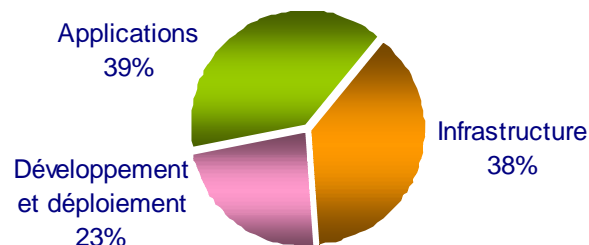


Les revenus des éditeurs tirés du canal indirect



✓ 86% des revenus de l'indirect sont réalisés par les entreprises de plus de 40 salariés

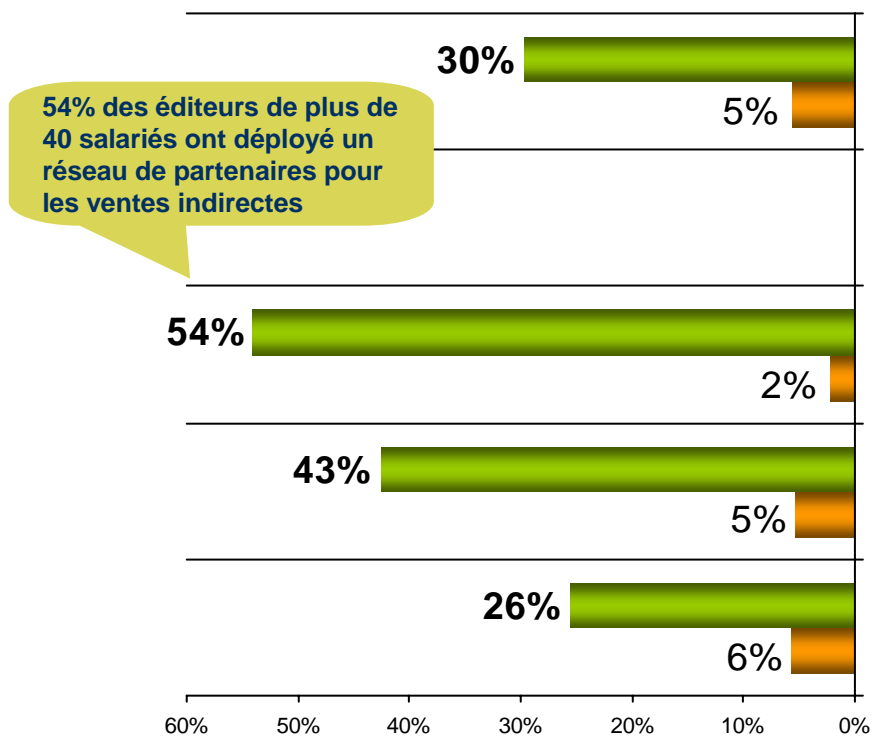
Répartition des dépenses logiciels canal indirect en 2007 (3 154 M€)



Le nombre d'éditeurs qui utilisent le canal indirect en France

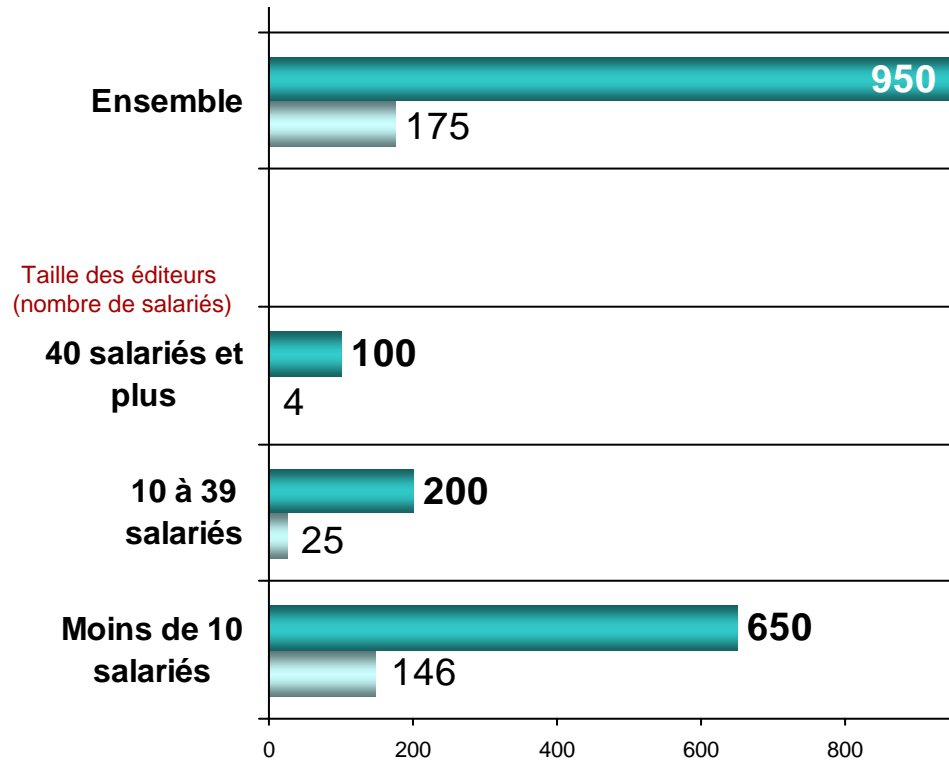
Pourcentage d'éditeurs utilisant le canal indirect

- Réseau indirect opérationnel
- Réseau indirect en cours de constitution



Nombre d'éditeurs utilisant le canal indirect

- Réseau indirect opérationnel
- Réseau indirect en cours de constitution



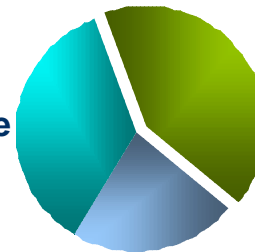
Source: enquête IDC OPIIEC 2007

Le poids économique des éditeurs de logiciels utilisant le canal indirect (2007)

Les revenus 2007 des éditeurs selon leur modèle économique (8,784 milliards d'€)

- ✓ 950 éditeurs
- ✓ 58% des revenus logiciels du marché
- ✓ 5,1 milliards d'euro
- ✓ 62% de leur CA en indirect (3 154M€)
- ✓ 38% de leur CA en direct (1 973M€)

Editeurs
modèle mixte
ou 100%
indirect

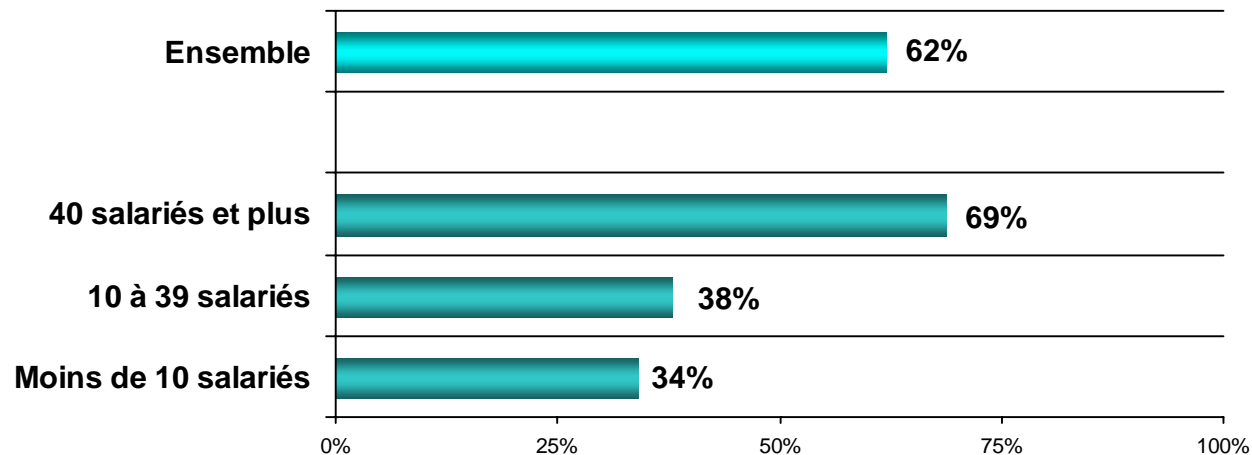


Editeurs
modèle 100%
direct
CA : 3,7 Md€

- ✓ 2 250 éditeurs
- ✓ 42% des revenus logiciels
- ✓ 3,7 milliards d'euro
- ✓ 100% de leur CA en direct

CA : 5,1 Md€

Le pourcentage des revenus tirés de l'indirect au sein des éditeurs utilisant le canal indirect



Les stratégies de développement des éditeurs sur l'indirect

Les motivations pour développer la vente indirecte

- ✓ Réduire les coûts d'acquisition des clients et augmenter le niveau de marge de l'entreprise
- ✓ Adresser le marché non couvert par le canal direct
- ✓ Cibler des entreprises clientes de plus petite taille
 - ✓ Mise en place et développement d'équipes de télévente
- ✓ Augmenter la couverture géographique (augmenter la présence en région)
 - ✓ Mise en place d'équipes indirectes en région sur la partie commerciale

2 modèles distincts de développement

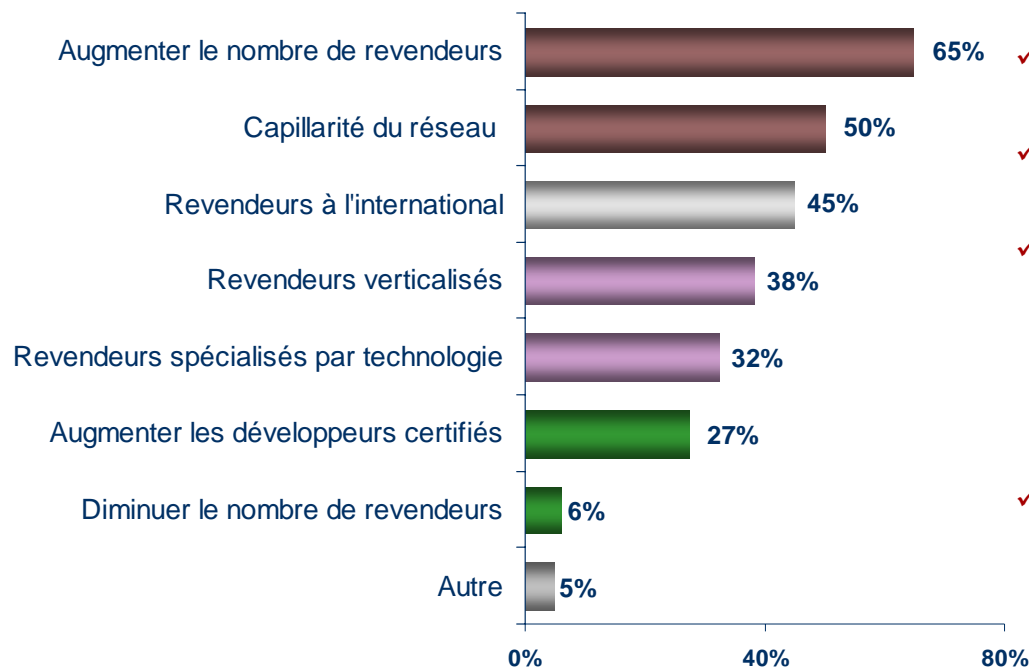
- ✓ Augmenter le nombre de partenaires pour plus de capillarités, développement de la couverture en régions
- ✓ Réduire le nombre de partenaires pour leur apporter plus de valeurs et de proximité

L'évolution des partenariats

L'évolution des partenariats impactent les compétences demandées aux Channel Managers

- ✓ Les partenariats sont de plus en plus formalisés avec des « Business Plans annuels »
- ✓ Les partenariats intègrent des objectifs en terme de revente : engagements sur les volumes d'affaires, passage au modèle back-end margin (marge arrière)

Les axes de développement au cours des 2 prochaines années



- ✓ Pas de volonté de réduire le nombre de revendeurs (11% pour les 20+ et 6% pour les 20-)
- ✓ Au contraire, volonté d'augmenter le nombre de revendeurs (58% pour les 20+ et 65% pour les 20-)
- ✓ Importance de la notion de proximité géographique des partenaires avec les clients finaux
 - ✓ capillarité du réseau: 41% pour les +20 salariés et 52% des éditeurs 20-
- ✓ **Éditeurs de plus de 20 salariés** : Augmenter le nombre de revendeurs capables de proposer les solutions à l'international (58% contre 45% pour les éditeurs 20-)

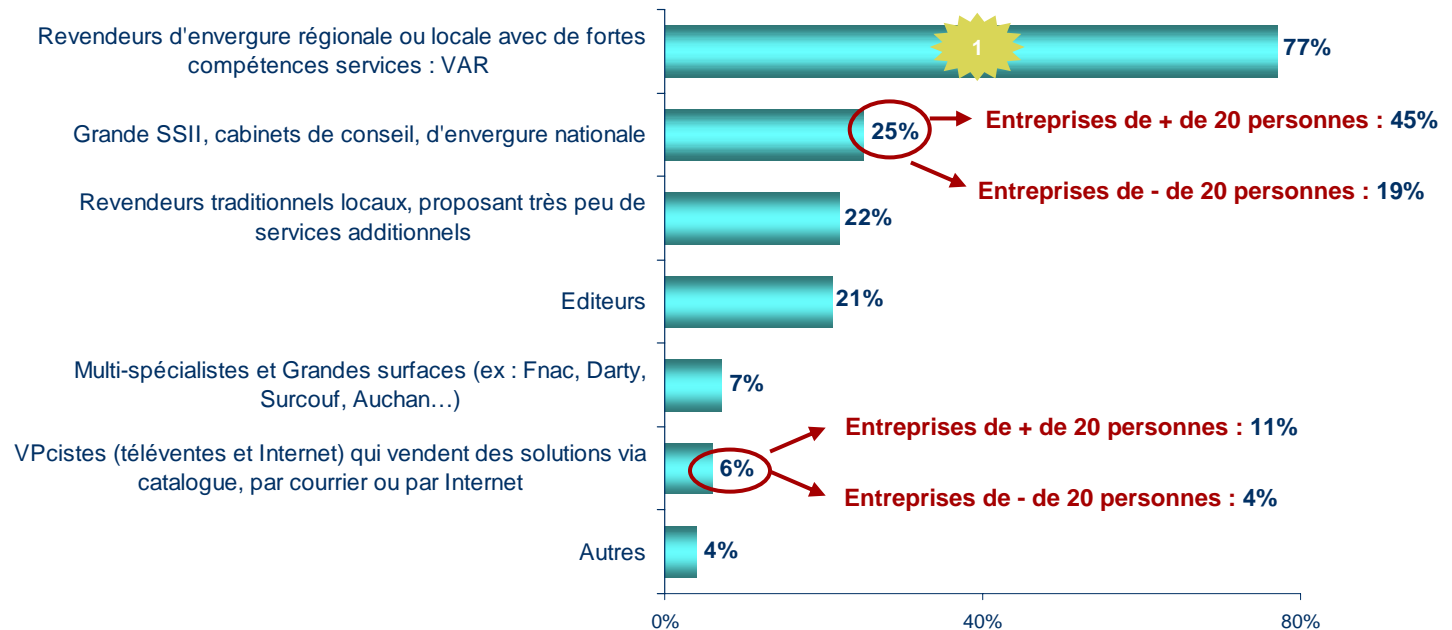
N= 161

Question : Quels sont les axes de développement de votre réseau de partenaires revendeurs pour les 2 prochaines années ?

Les catégories de partenaires revendeurs et leur poids

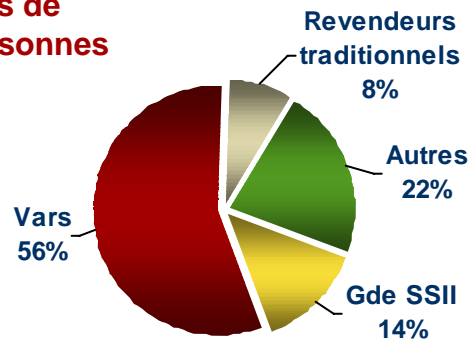
Question : Quelles sont les catégories de partenaires qui revendent aujourd'hui vos logiciels en direction des utilisateurs finaux (hors grossiste) ?

Les partenaires revendeurs des éditeurs (en % des éditeurs)

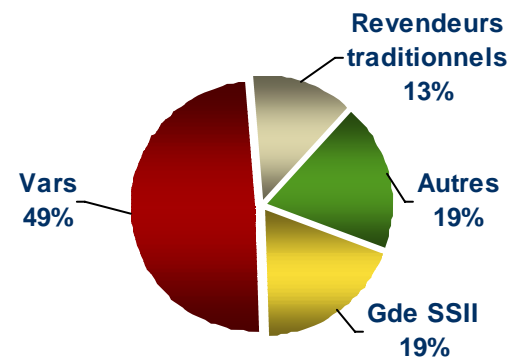


Le poids en % du CA des partenaires revendeurs

Éditeurs de - de 20 personnes



Éditeurs de + de 20 personnes

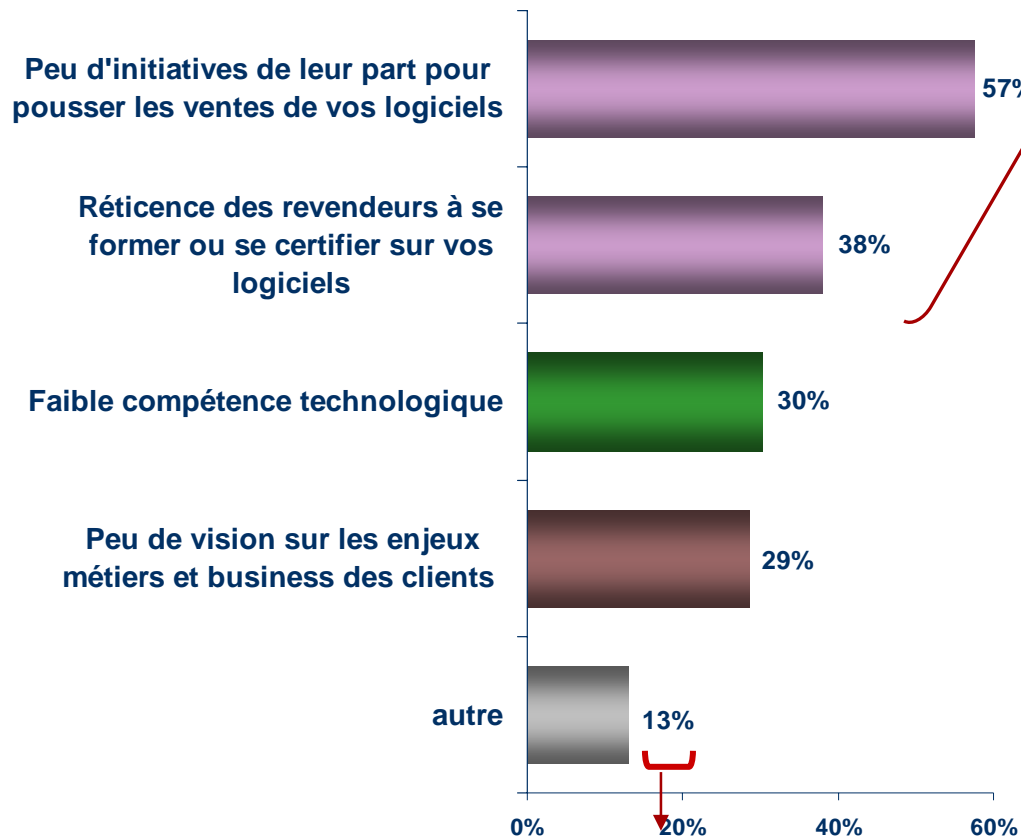


N= 161

Question : Pouvez-vous répartir vos revenus réalisés dans l'indirect entre les catégories de partenaires suivants ?

Les difficultés des éditeurs vis-à-vis de leurs partenaires revendeurs

Les difficultés liées à la gestion du réseau de revendeurs



- ✓ 47% des éditeurs de logiciels ont une expérience de moins de 5 ans dans l'indirect
- ✓ Problématiques surtout liées à l'animation du réseau de revendeurs

- Faible connaissance métiers des revendeurs
- Faibles marges
- Faible fiabilité des revendeurs sur la durée
- Manque de temps pour trouver les revendeurs
- Peu de détection de projet
- Difficultés à se faire connaître

N= 161

Question : Quelles sont les principales difficultés associées à la gestion d'un réseau de revendeurs ?

- Contexte, méthodologie et définition
- La distribution indirecte de logiciels en France
 - Les éditeurs et l'indirect
 - **Le modèle SaaS vu par les éditeurs et les Vars**
- Les salariés de l'indirect chez les éditeurs de logiciels
 - Volumétrie et métiers
 - Les besoins des éditeurs et les difficultés de recrutement
 - La formation continue
- Une cartographie des Vars en France
 - Les partenaires éditeurs des Vars : identification et besoins
 - Les axes de développement des revendeurs
 - La situation de l'emploi au sein des Vars
 - La formation continue et les certifications des salariés au sein des Vars

Définition

- ✓ 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.

L'utilisation du modèle SaaS par les éditeurs

La situation en 2007

- ✓ Les modèles SaaS sont en phase de constitution chez les éditeurs
- ✓ 340 éditeurs proposent des solutions en mode SaaS
- ✓ Près de 2/3 des éditeurs proposant une solution en mode SaaS réalisent - de 20% de leur CA avec ce modèle

A l'horizon 2009

- ✓ Plus de la moitié (53%) des éditeurs proposeront des solutions en mode SaaS dans les 2 ans (500 éditeurs)



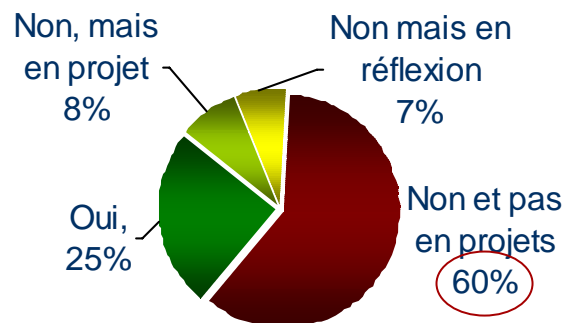
Question : Proposez-vous vos logiciels sous la forme d'un service accessible par le Web en contre-partie du paiement d'une redevance mensuelle ? (modèle ASP, Software as a Service) ?

N= 161

La perception du modèle SaaS par les Vars

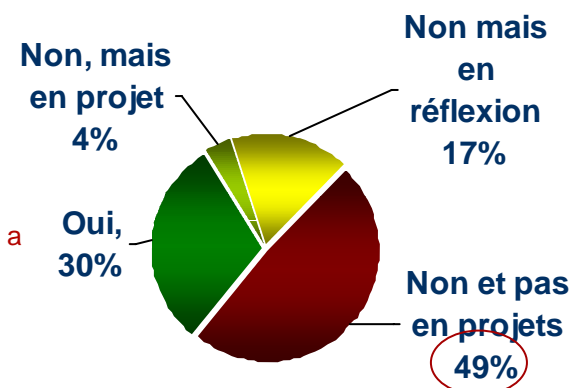
Le modèle SaaS touche aujourd'hui 25% à 30% des Vars

Entreprises de - de 20 personnes

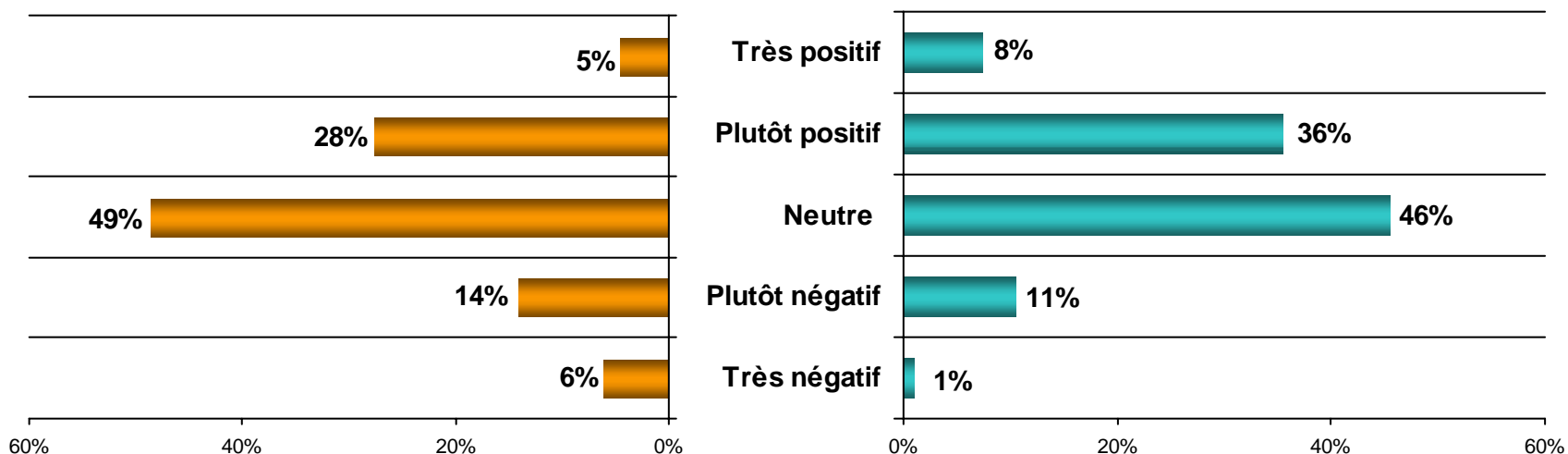


Question : Proposez-vous à vos clients la revente de logiciels en mode « Software as a Service » (SaaS) ?

Entreprises de + de 20 personnes



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



Les points à retenir

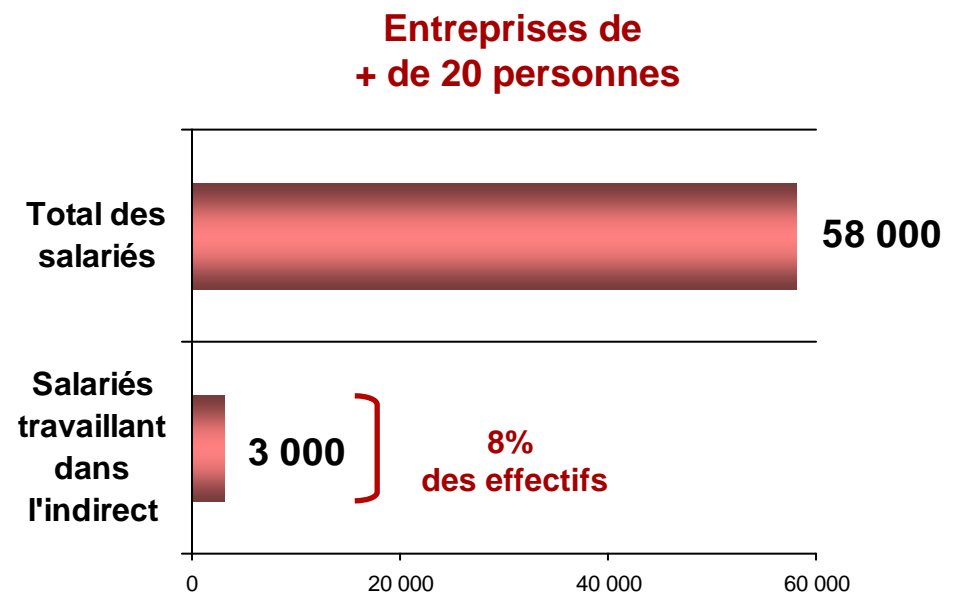
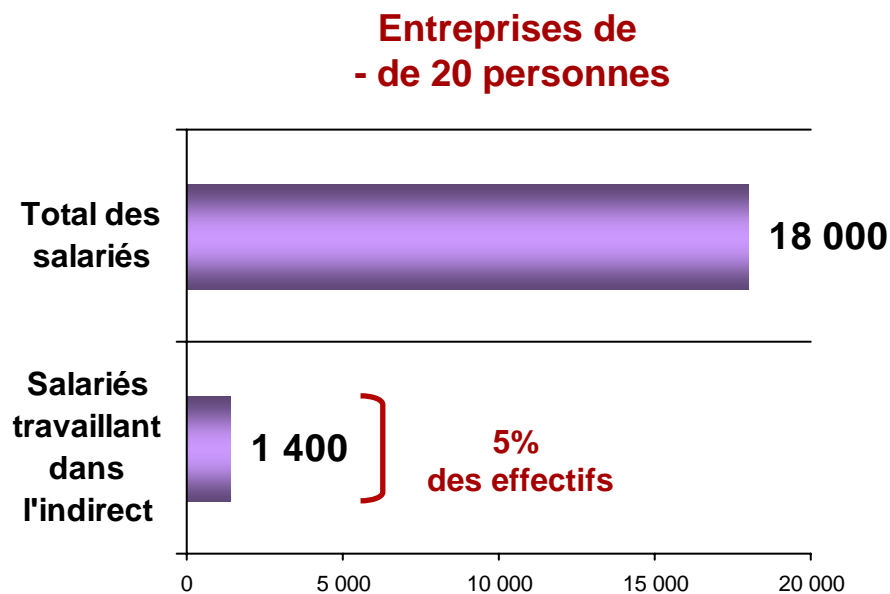
950 éditeurs distribuent leur logiciel par le canal indirect en France

- Indirect : 30% des éditeurs réalisent 35% des revenus logiciels du marché français
- En moyenne, les éditeurs de l'indirect réalisent 62% de leurs revenus logiciels via le canal indirect
- Le modèle SaaS prend position : 36% des éditeurs le proposent en 2007, 27% des Vars
- Les Vars ne perçoivent pas d'impacts négatifs du modèle SaaS sur leur activité

- Contexte, méthodologie et définition
- La distribution indirecte de logiciels en France
 - Les éditeurs et l'indirect
 - Le modèle SaaS vu par les éditeurs et les Vars
- **Les salariés de l'indirect chez les éditeurs de logiciels**
 - Volumétrie et métiers
 - Les besoins des éditeurs et les difficultés de recrutement
 - La formation continue
- Une cartographie des Vars en France
 - Les partenaires éditeurs des Vars : identification et besoins
 - Les axes de développement des revendeurs
 - La situation de l'emploi au sein des Vars
 - La formation continue et les certifications des salariés au sein des Vars

Les salariés des éditeurs impliqués dans le canal indirect

- 76 000 salariés au sein des éditeurs de logiciels en 2007
- 4 400 d'entre eux (6%) sont impliqués dans le canal indirect
- 32% des salariés de l'indirect travaillent chez des éditeurs de moins de 20 salariés
- Animation du réseau, commercial/apporteur d'affaires, marketing partenaires, formation des partenaires



Source: enquête IDC OPIIEC 2007

Les dénominations et les profils des effectifs sur l'indirect

■ Les dénominations des animateurs de réseau

- Channel Manager ou Channel Director ou Directeur/responsable des ventes indirectes, Channel Account Manager...
- Par type de partenaire : VAR manager, Distributor Account Manager (grossistes), ISV Manager...
- Par mission : Enabler Manager (formation), Recruteur de partenaire...
- Par taille de client : Major Account Manager, Small Businesses Manager...

Fonction	Dénomination	Mission	Background	Expérience
Animateur de réseau	Channel Manager, Channel account manager, Directeur/responsable des ventes indirectes	Identification / recrutement des partenaires, Suivi des stocks et des ventes, Formalisation des Business Plan avec les partenaires, Formation des partenaires	Channel Vente directe	8 à 10 ans
Commercial	Commercial Grands comptes	Prospection, identification de projets, vente	Vente directe ou indirecte	5 à 10 ans
	Commercial sédentaires PME, Inside sales, Télésales	Prospection, identification de projets, vente Support commercial aux revendeurs	Vente directe ou indirecte	2 à 3 ans minimum
Marketing	Marketing Channel	Définition et suivi des opérations Marketing, Gestion des budgets Marketing des partenaires (coMarketing)	Marketing Channel, Marketing	3 à 5 ans

- ✓ Pas de compétences spécifiques liées au type de partenaires gérées (Vars, Grossistes, ISV)

- ✓ Des personnes polyvalentes surtout dans les petites structures : gestionnaires de projet, animateurs de réseau, vendeurs, formateurs...

- ✓ Évolution du métier de Channel Manager
 - ✓ **« Ils ne sont pas uniquement des gestionnaires du réseau, ils doivent avoir une connaissance approfondie des besoins des clients et des enjeux marché »**

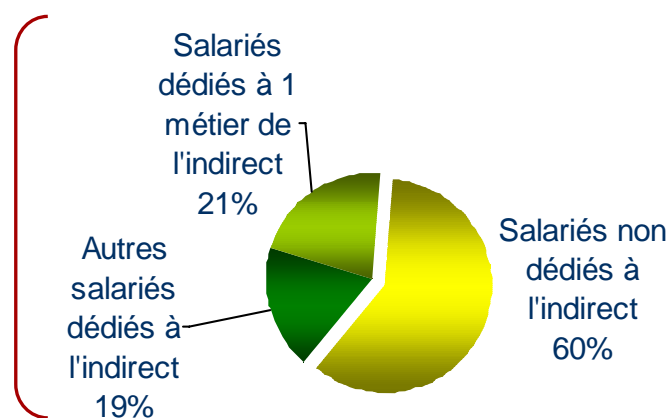
- ✓ L'importance non négligeable de l'anglais témoigne du développement international des activités des éditeurs de logiciels

Le niveau de spécialisation des salariés de l'indirect

- 58% des salariés travaillant dans l'indirect sont spécialisés dans le domaine (2 600 salariés)

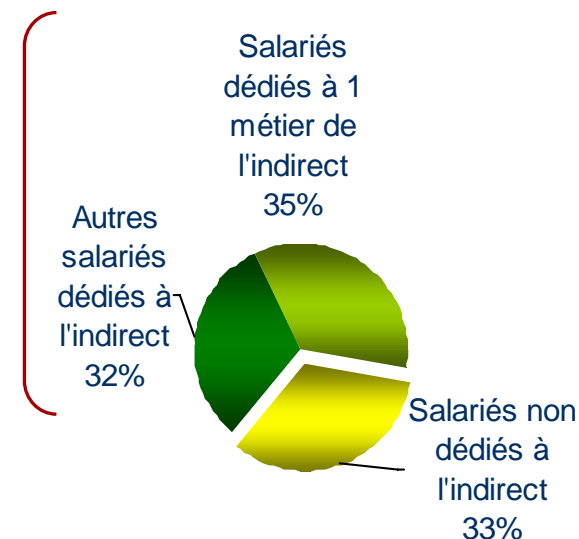
Éditeurs de - de 20 personnes

- 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

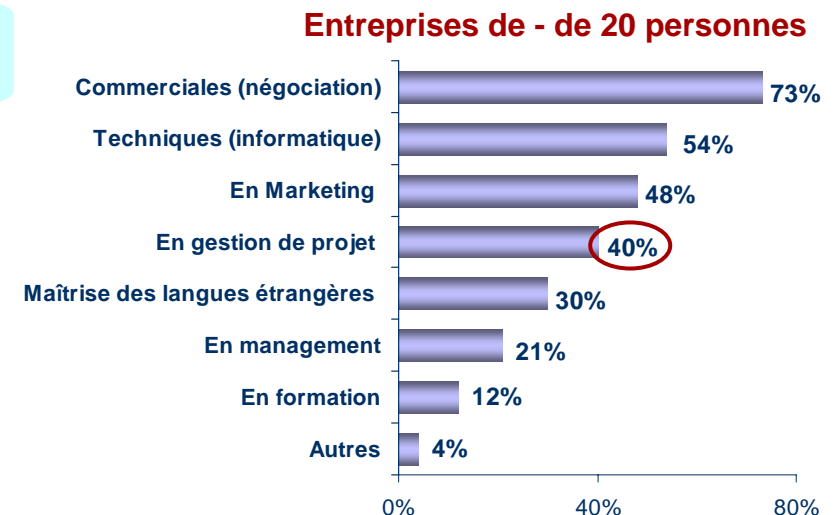
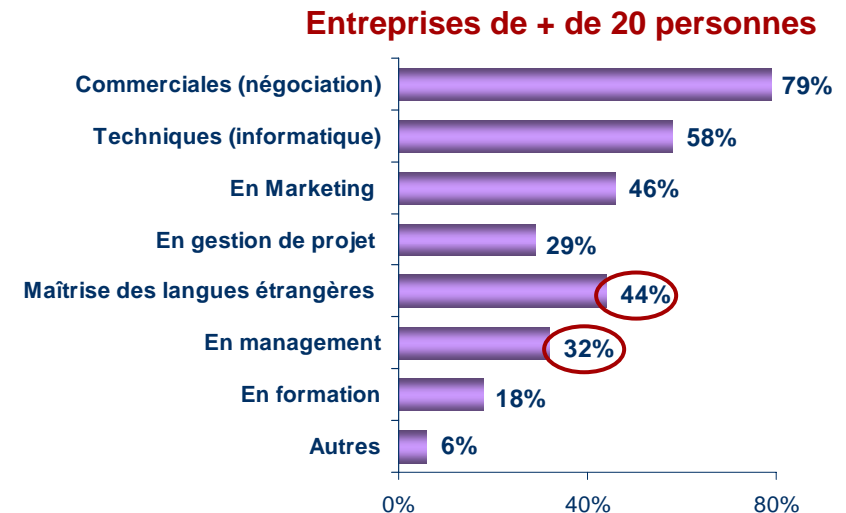
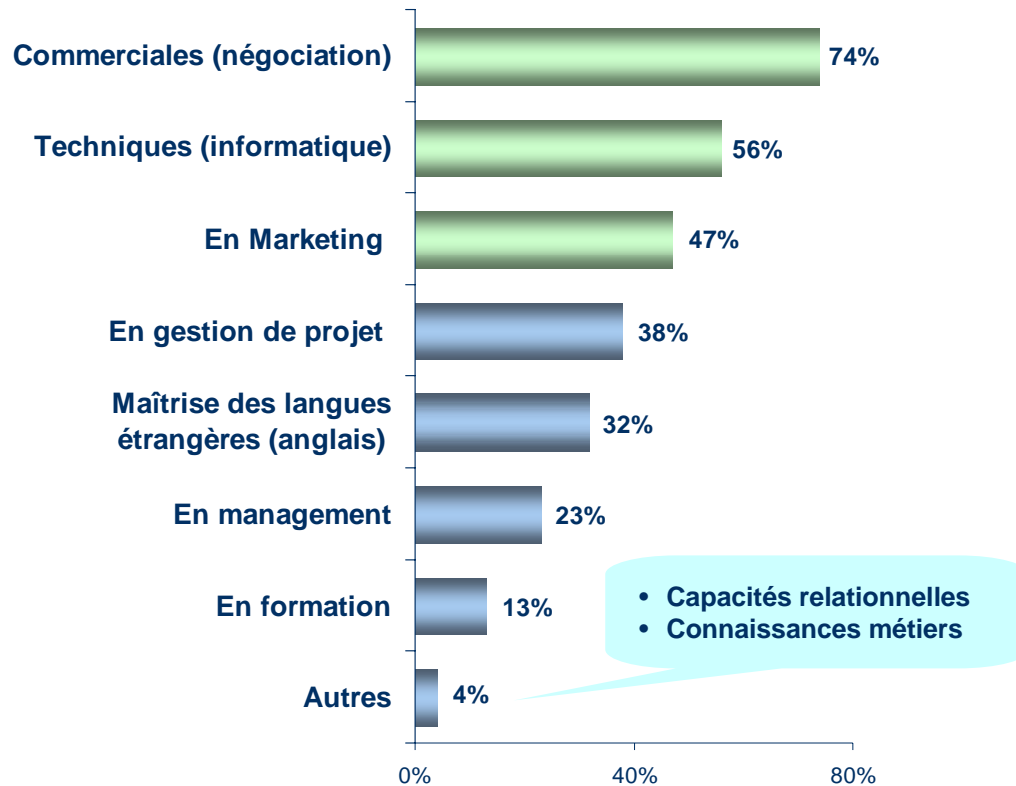


Question : Sur la France, quelle est la répartition des salariés impliqués dans les ventes indirectes en fonction de leurs métiers ?

- Contexte, méthodologie et définition
- La distribution indirecte de logiciels en France
 - Les éditeurs et l'indirect
 - Le modèle SaaS vu par les éditeurs et les Vars
- Les salariés de l'indirect chez les éditeurs de logiciels
 - Volumétrie et métiers
 - Les besoins des éditeurs et les difficultés de recrutement
 - La formation continue
- Une cartographie des Vars en France
 - Les partenaires éditeurs des Vars : identification et besoins
 - Les axes de développement des revendeurs
 - La situation de l'emploi au sein des Vars
 - La formation continue et les certifications des salariés au sein des Vars

Les compétences clés des salariés de l'indirect

Question : Selon vous, quelles sont les compétences clés que doivent avoir les salariés impliqués dans les ventes indirectes ?

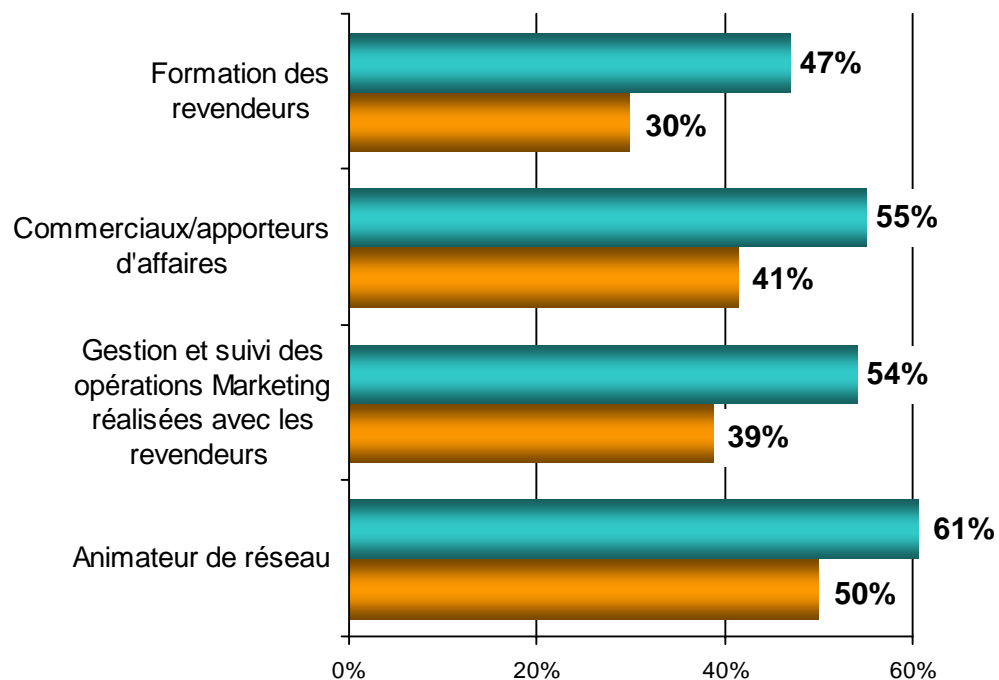


- ✓ Pas de compétences spécifiques liées au type de partenaires gérés
- ✓ La maîtrise de l'anglais est plus importante pour les grandes structures (44%) dû au flux d'activité à l'international

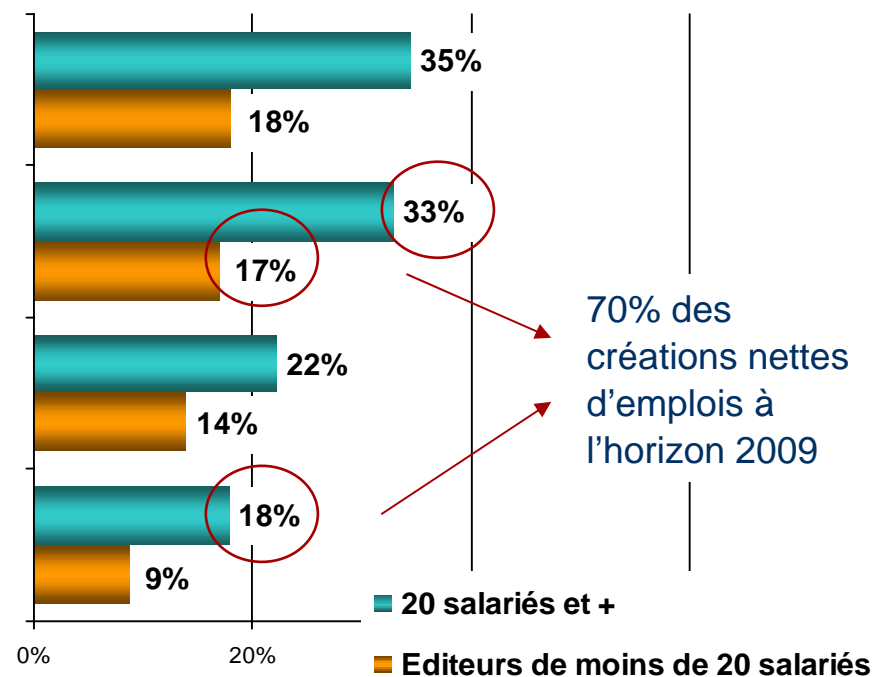
Les difficultés de recrutement des salariés de l'indirect

- 43% des éditeurs de moins de 20 salariés ont des difficultés à recruter certains métiers
- 67% au sein des éditeurs de plus de 20 salariés

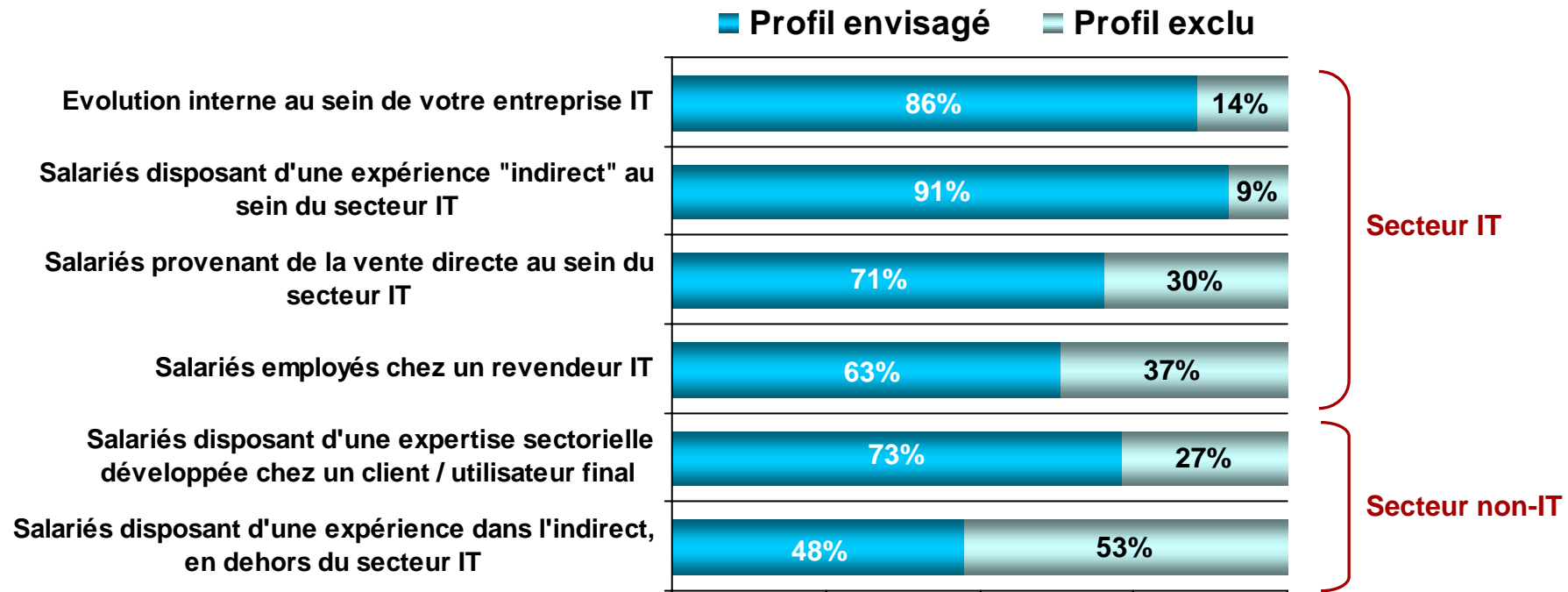
Les projets de recrutements (horizon 2009)
(% des éditeurs ayant des projets)



Les difficultés de recrutement
(% des éditeurs ayant des difficultés)



Les profils envisagés et exclus lors des recrutements



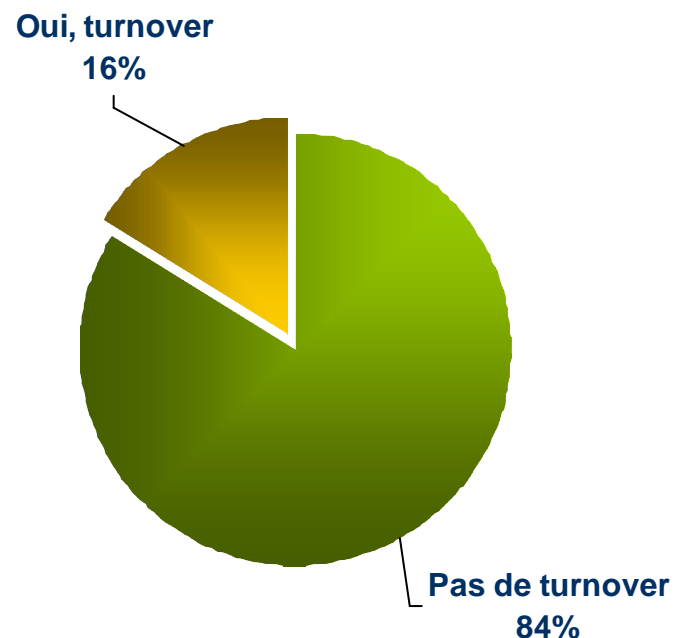
Question : Lorsque vous recrutez des salariés dans le domaine de l'indirect, quels sont les profils que vous privilégiez et ceux que vous excluez ?

- Venir du secteur IT est plus important que d'avoir l'expérience dans la vente indirecte
 - ✓ Principale source de recrutement : les éditeurs concurrents
- Les profils venant des revendeurs IT sont en retrait par rapport aux autres profils IT
- Même s'il n'est pas exclu, les recrutements en interne sont faibles car peu de candidats se positionnent sur les métiers de l'indirect
 - ✓ L'image des métiers de l'indirect n'est pas attractive, surtout auprès des commerciaux directs

Le turnover des salariés de l'indirect

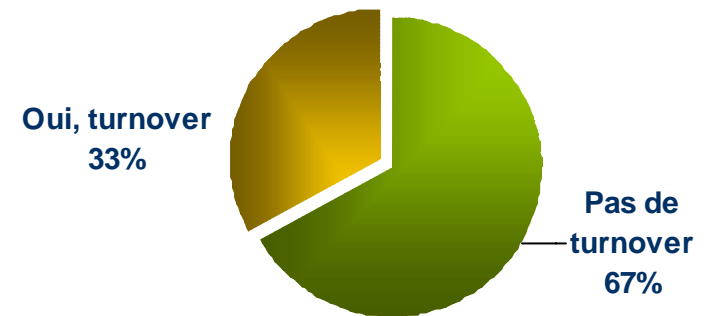
- Les salariés de l'indirect connaissent un turnover égal ou inférieur à la moyenne de l'entreprise, jamais supérieur

Taux de turnover annuel moyen = 5,5%



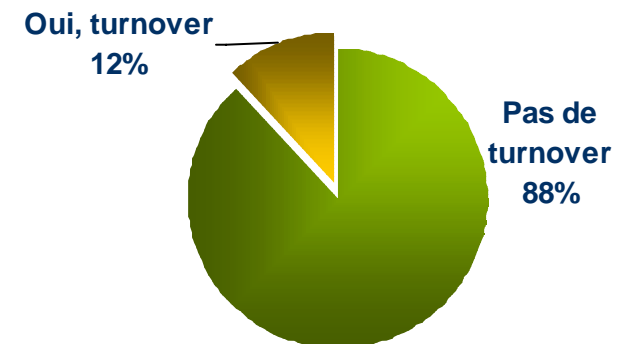
Entreprises de + de 20 personnes

Taux de turnover = 7,3%



Entreprises de - de 20 personnes

Taux de turnover = 5,1%

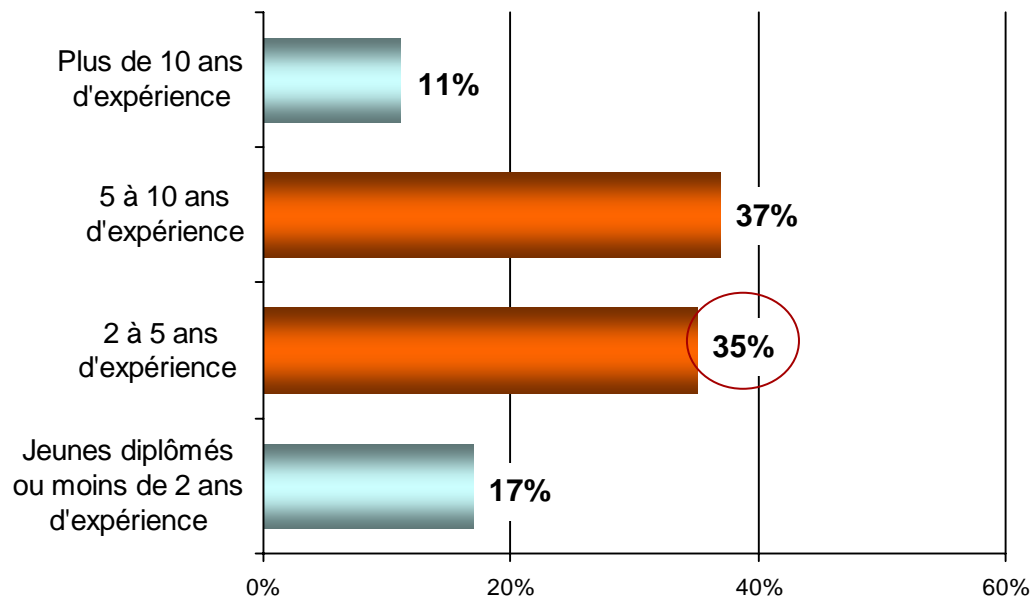


Question : En moyenne sur les 2 dernières années, quel a été le taux de turnover des salariés dont la fonction est exclusivement ou principalement associée au canal de vente indirecte (sur la France) ?

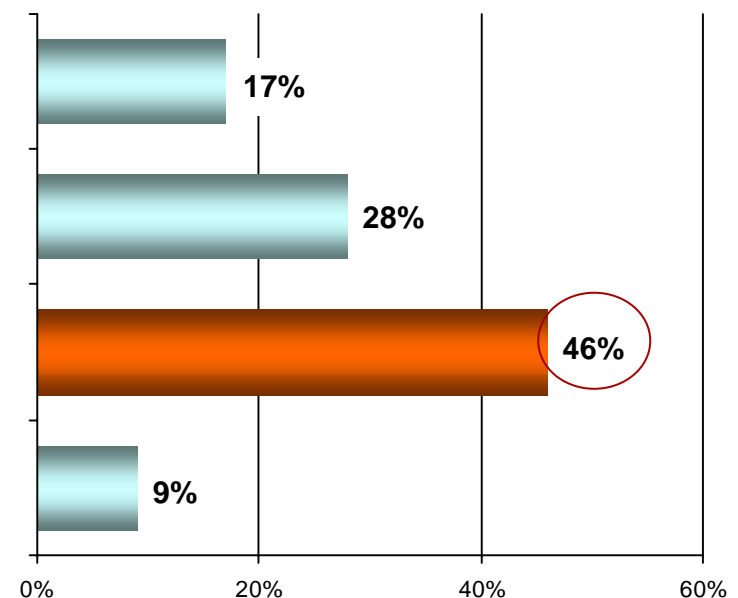
Les salariés difficiles à recruter suivant leur niveau d'expérience

- Les salariés ayant 2 à 5 ans d'expérience sont les plus difficiles à recruter
- Ils sont également les profils les plus recherchés par les éditeurs de logiciels
 - Profil privilégié par 43% à 49% des éditeurs suivant les métiers

Entreprises de - de 20 personnes



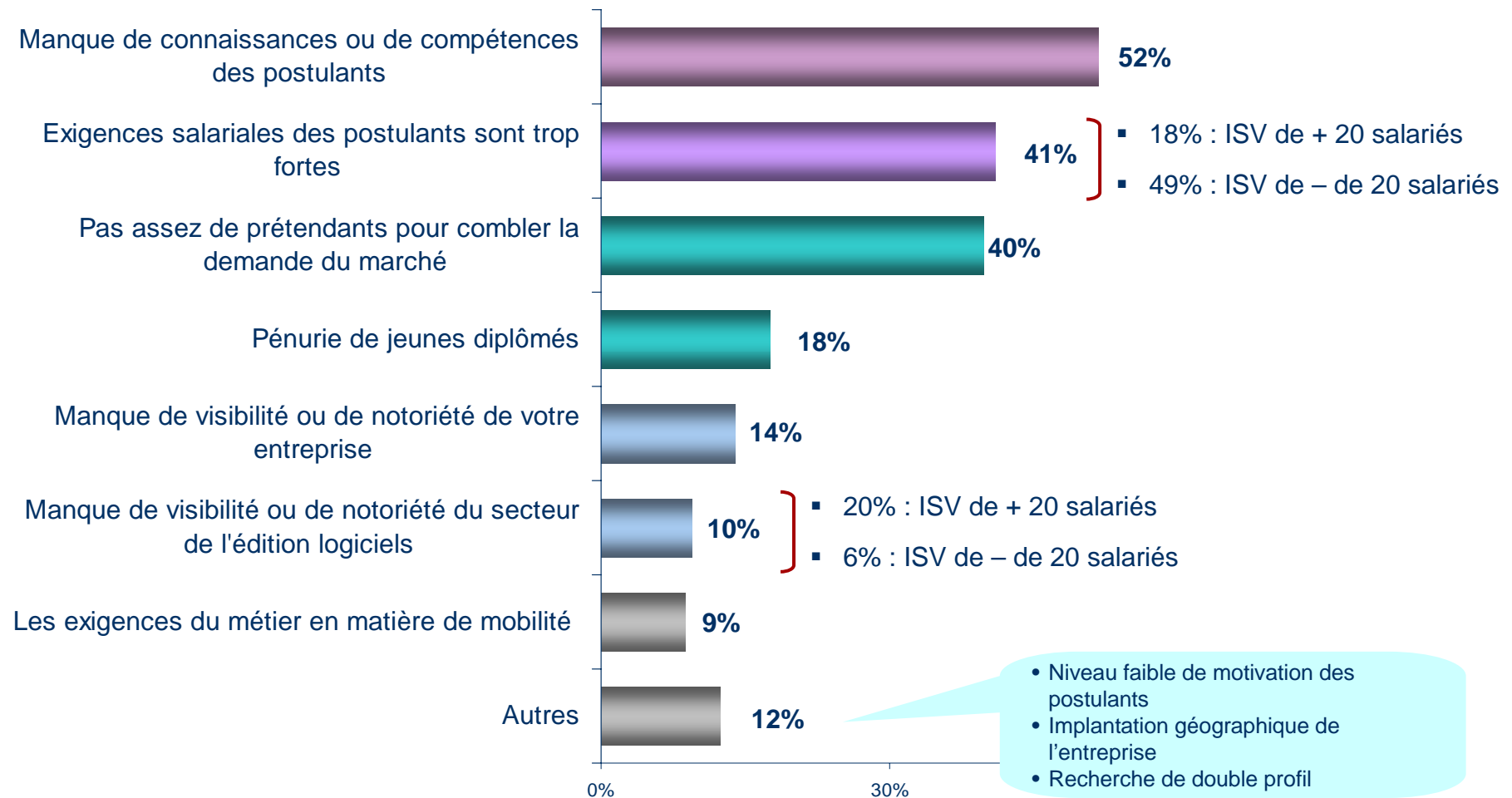
Entreprises de + de 20 personnes



Question : En termes d'expérience des populations impliquées dans le canal indirect, quel est le profil des employés dont vous avez besoin et qui sont les plus difficiles à trouver ?

La nature des difficultés de recrutement

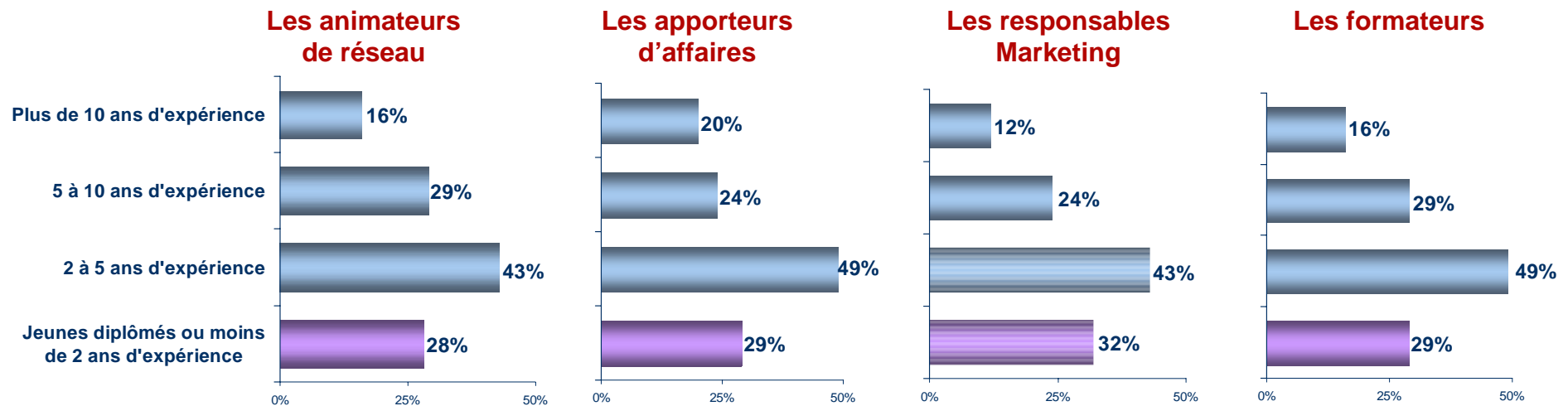
Question : Selon vous, quelles sont les principales causes de ces difficultés de recrutement ?



Le niveau d'expérience privilégié lors des recrutements

Près d'un tiers des éditeurs privilégient les jeunes diplômés ou des candidats avec moins de 2 ans d'expérience

- 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
 - Des opportunités existent notamment au sein des équipes « Inside Sales » (téléventes)
- **Éditeurs + de 20 personnes** : Le niveau d'expérience prédominant est de 5 à 10 ans
- **Éditeurs - de 20 personnes** : Le niveau d'expérience prédominant est de 2 à 5 ans



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

N= 161

L'évolution des salariés de l'indirect à l'horizon 2009

La création nette d'emplois chez les éditeurs dans le domaine 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%

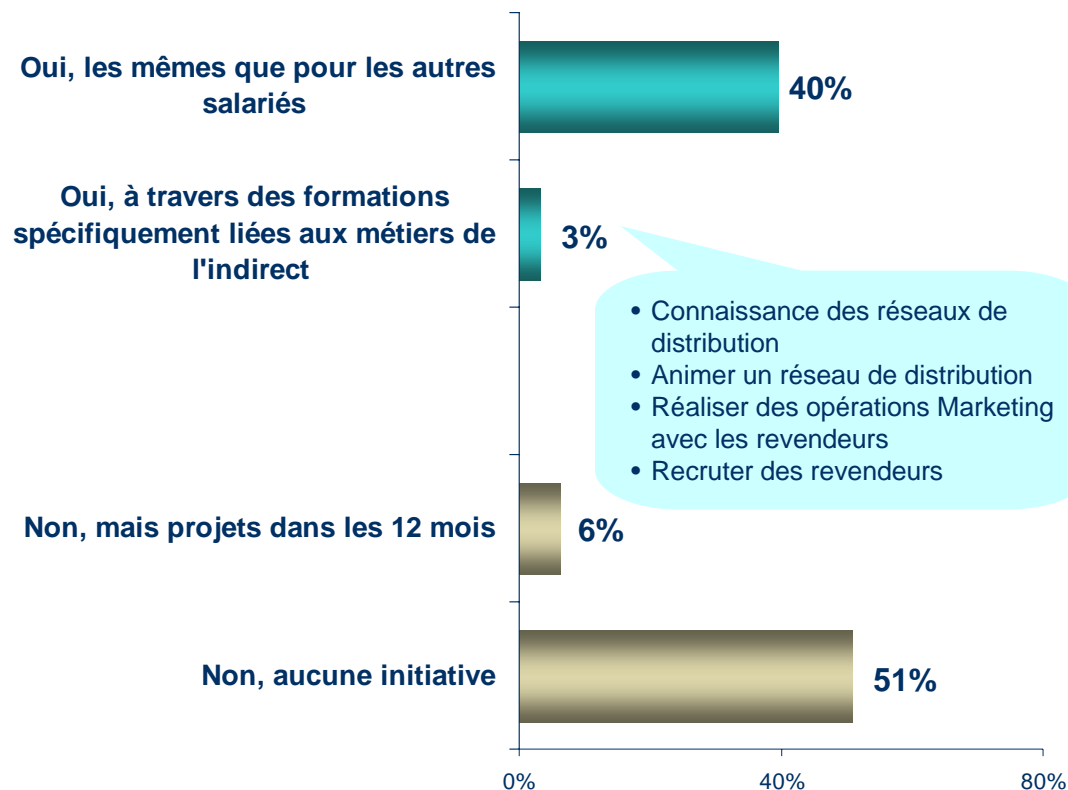
Note : les créations nettes d'emplois concernent les salariés disposant d'une activité dédiée à l'indirect ou représentant plus de la moitié de leur temps de travail. La création nette d'emplois suivant les métiers de l'indirect prend en compte le métier dominant des salariés

- 44% des créations nettes d'emplois à l'horizon 2009 se concentrent sur les animateurs de réseaux
- 27% sur les commerciaux / apporteurs d'affaires
- Enjeux pour les éditeurs :
 - Attirer les profils « animateur de réseaux » : les difficultés actuelles de recrutement sont faibles (18% des grands éditeurs) mais les besoins sont importants
 - Recruter des commerciaux (télésales, apporteurs d'affaires) : les difficultés actuelles de recrutement sont importantes (33% des grands éditeurs), les besoins aussi

- Contexte, méthodologie et définition
- La distribution indirecte de logiciels en France
 - Les éditeurs et l'indirect
 - Le modèle SaaS vu par les éditeurs et les Vars
- Les salariés de l'indirect chez les éditeurs de logiciels
 - Volumétrie et métiers
 - Les besoins des éditeurs et les difficultés de recrutement
 - La formation continue
- Une cartographie des Vars en France
 - Les partenaires éditeurs des Vars : identification et besoins
 - Les axes de développement des revendeurs
 - La situation de l'emploi au sein des Vars
 - La formation continue et les certifications des salariés au sein des Vars

Les formations continues dans le domaine de l'indirect

Très peu de formations continues dédiées aux métiers de l'indirect



✓ 43% des éditeurs proposent des formations continues à leurs salariés impliqués dans l'indirect

✓ Seuls 7% d'entre eux 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

✓ BootCamp annuel + formation continue via le Web développée en interne (Redhat)

✓ Des formations internes spécifiques pour le métier : « how to manager VAR » chez SAP

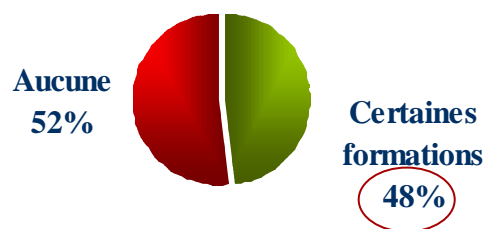
Question : Votre entreprise propose-t-elle des initiatives en matière de formation continue pour les salariés impliqués dans le canal indirect ?

N= 161

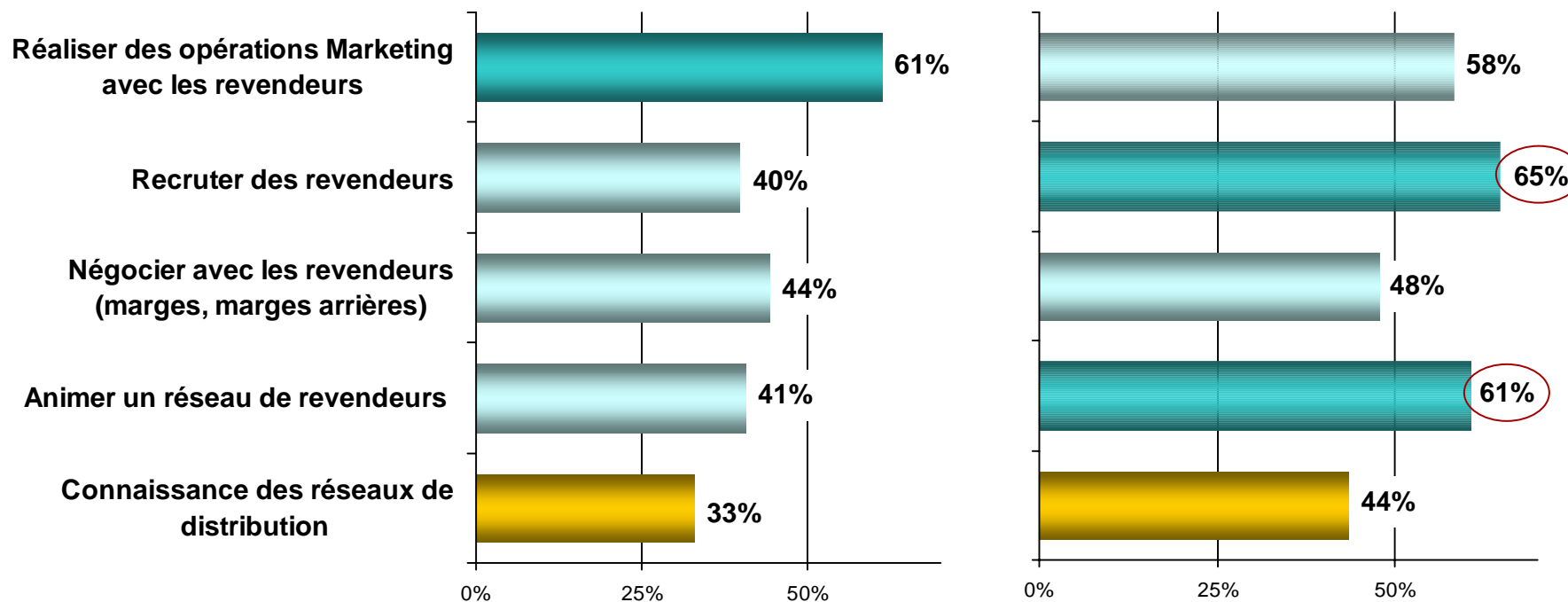
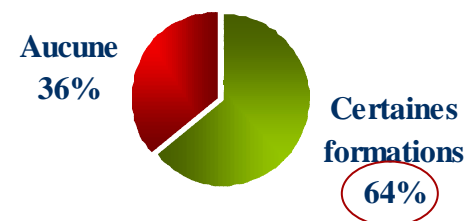
Les formations attendues dans le domaine de l'indirect

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

Entreprises de - de 20 personnes



Entreprises de + de 20 personnes



950 éditeurs distribuent leur logiciel par le canal indirect en France

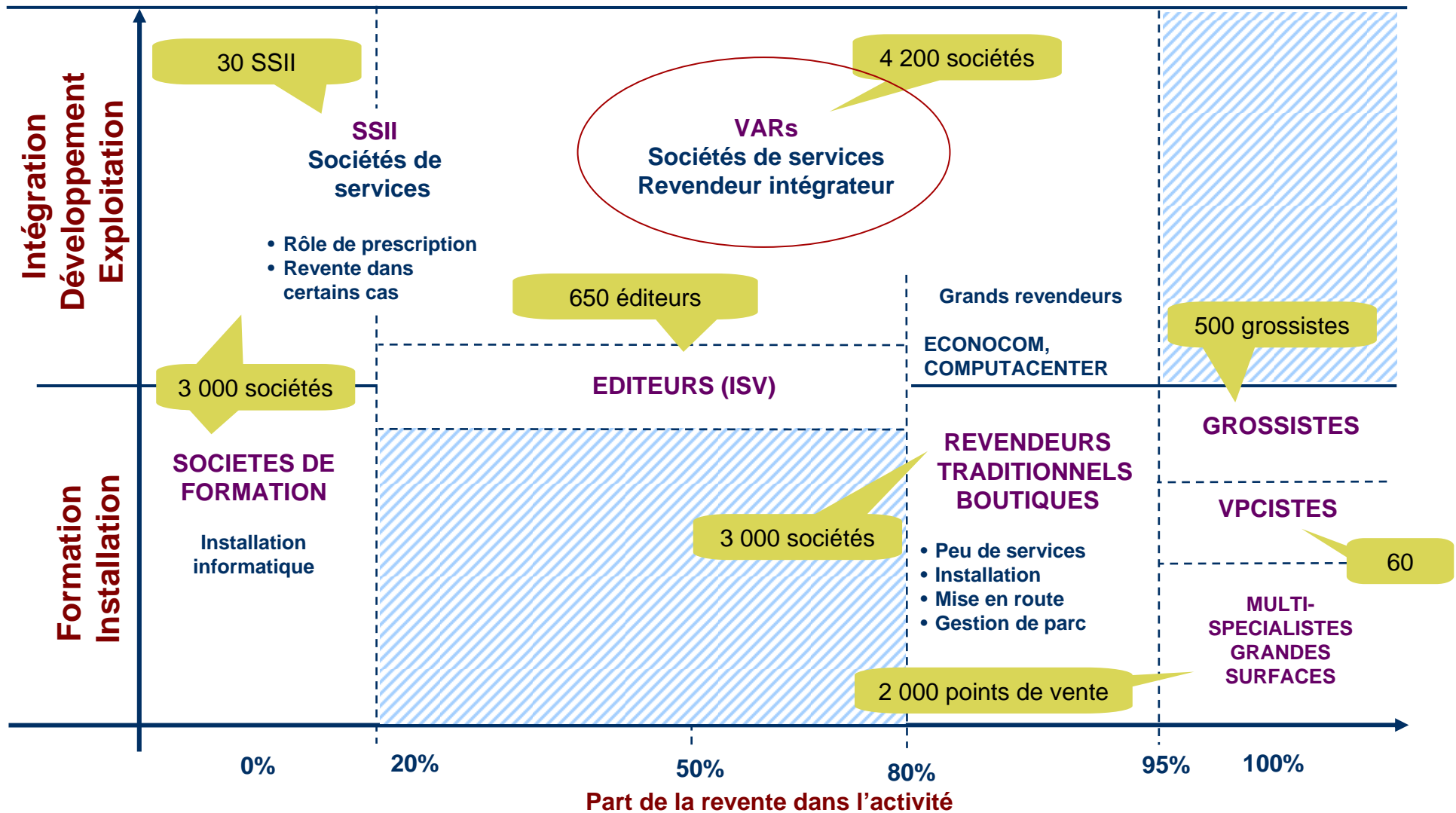
- Indirect : 30% des éditeurs (950 éditeurs) réalisent 35% des revenus logiciels
- En moyenne, les éditeurs de l'indirect réalisent 62% de leurs revenus logiciels via le canal indirect
- Le modèle SaaS prend position : 36% des éditeurs le proposent en 2007, 27% des Vars
- Les Vars ne perçoivent pas d'impacts négatifs du modèle SaaS sur leur activité

4 400 salariés chez les éditeurs sont impliqués dans le canal indirect

- 58% des salariés travaillant dans l'indirect sont spécialisés dans le domaine (2 600 salariés)
- Les salariés de l'indirect ont des profils très similaires suivant les métiers (étude, formation, niveau d'expérience)
- 47% des éditeurs éprouvent des difficultés de recrutement sur l'indirect : turnover faible (5% à 7% par an), peu de passerelles en interne entre les métiers, pénurie de profils, pression salariale à la hausse
- Création nette d'emplois : +5% de salariés indirects par an en 2008 et 2009
- Les métiers sensibles à l'horizon 2009 : commerciaux indirects et animateurs de réseau

- Contexte, méthodologie et définition
- La distribution indirecte de logiciels en France
- Les salariés de l'indirect chez les éditeurs de logiciels
- La relation des éditeurs avec leurs partenaires revendeurs
- **Une cartographie des Vars en France**
 - Les partenaires éditeurs des Vars : identification et besoins
 - Les axes de développement des revendeurs
 - La situation de l'emploi au sein des Vars
 - Une cartographie des salariés chez les Vars
 - Les recrutements et les créations nettes d'emploi en 2007
 - Les perspectives de créations nettes d'emplois à l'horizon 2009
 - La formation continue et les certifications des salariés au sein des Vars

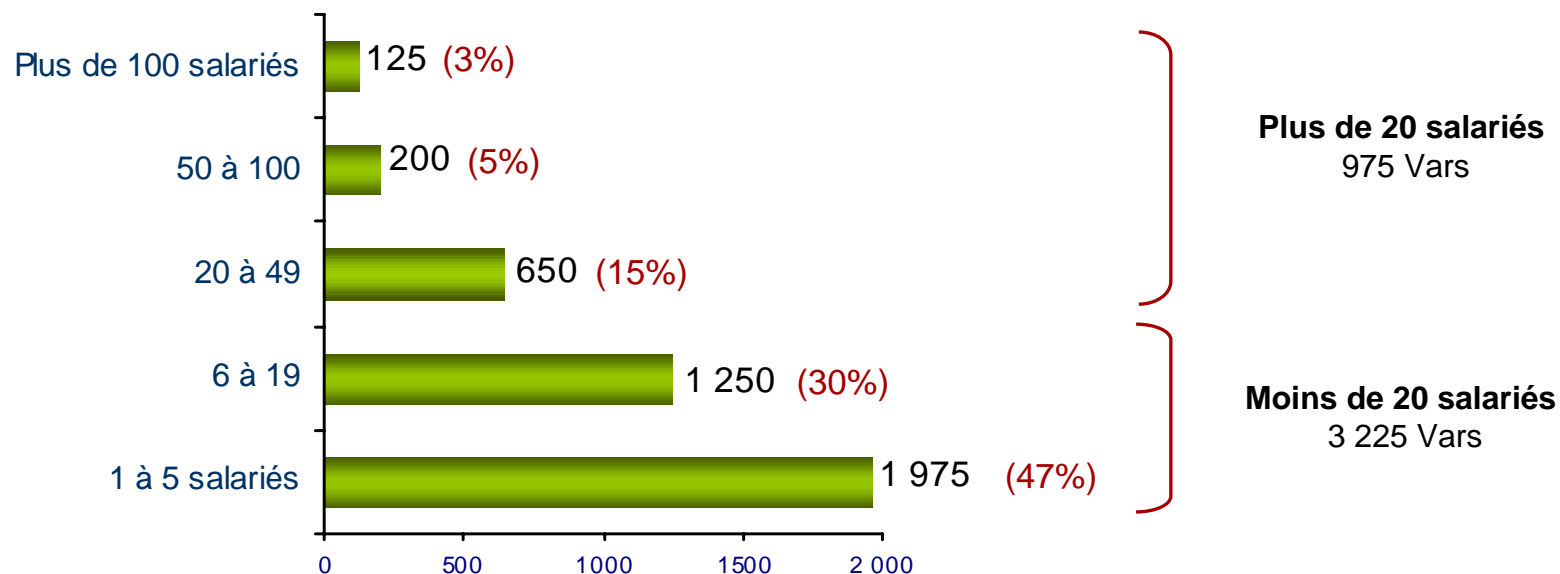
Une classification des partenaires revendeurs



Les sociétés de services et les revendeurs en France

<i>Marché des services informatiques</i>	Nombre	% du marché des services (CA)	CA cumulé (milliards d'euros)	Nombre de salariés
Top 30 SSII	30	55%	12,4	115 000
Vars	4 200	40%	9,1	145 000
Vars Top 200	200	18%	4,1	65 000
Vars second tiers	4 000	22%	5,0	80 000
Revendeurs traditionnels	3 000	5%	1,1	40 000
Total marché des services	7 230	100%	22,6	300 000

Répartition des 4 200 Vars selon leur taille (nombre de salariés)



Les Vars jugent les programmes de partenariat des éditeurs

- Le niveau d'engagement demandé aux Vars est très élevé
 - Niveau de stock, volume de vente, obligations de certification

- Forte déconnexion des éditeurs de logiciels avec la réalité des clients finaux et donc du marché
 - *« Les engagements que nous devons prendre ne sont pas réalistes »*
 - *« Les éditeurs d'envergure sont pilotés par des objectifs financiers loin des préoccupations du marché »*
 - *« Les moyens mis en œuvre par les partenaires éditeurs ne sont pas à la hauteur des objectifs de vente qu'ils nous fixent »*

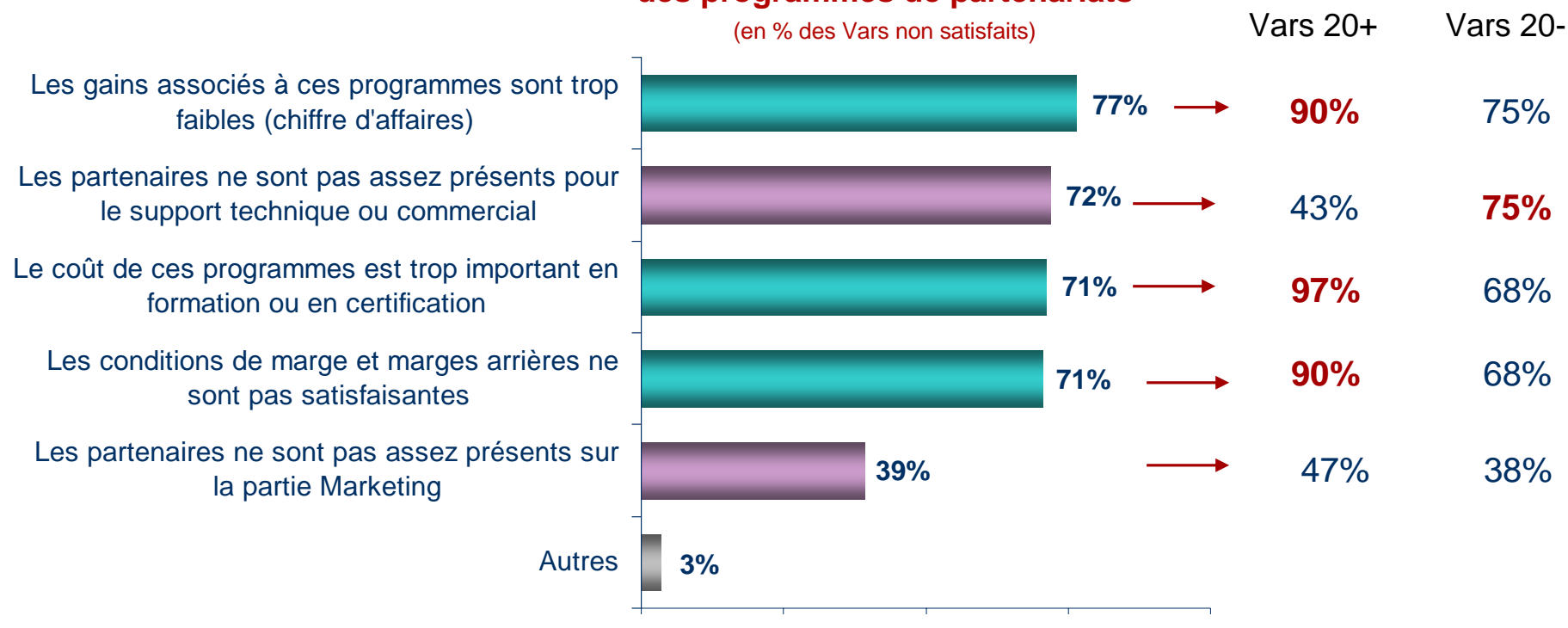
- Les éditeurs se concentrent trop sur l'offre
 - *« Tous les éditeurs se concentrent sur l'offre alors qu'ils devraient se concentrer sur la demande »*

Les Vars jugent les programmes de partenariat des éditeurs

- 73% des Vars 20+ ont opté pour le niveau d'engagement le plus élevé (Gold) → 58% des Vars 20+ déclarent être pleinement satisfaits des programmes de partenariats qu'ils ont établis
- Contre 29% pour les Vars 20- 30% des Vars 20-

L'insatisfaction des Vars vis-à-vis des programmes de partenariats

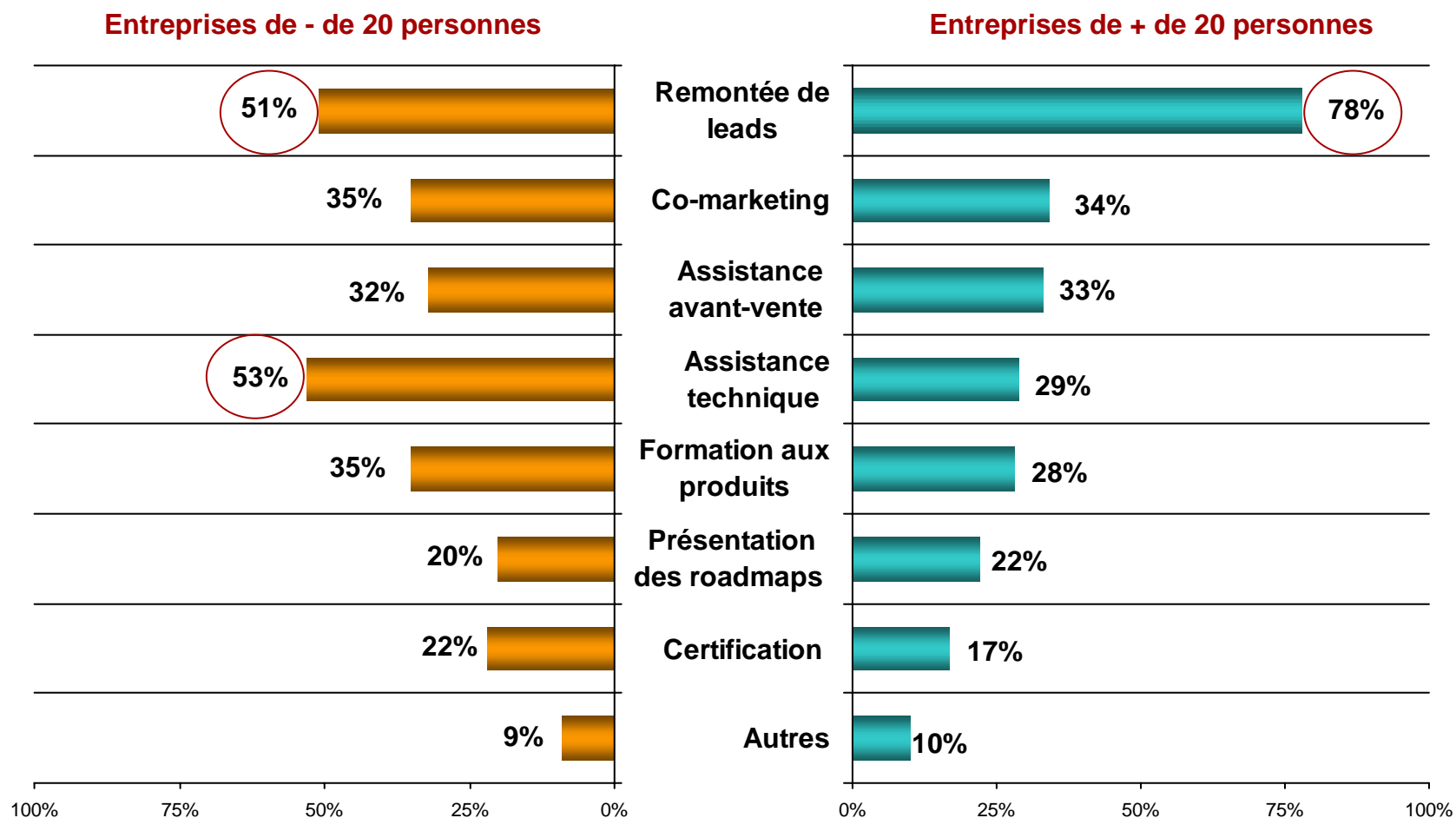
(en % des Vars non satisfaits)



Question : Concernant la revente des solutions logiciels, comment jugez-vous globalement les programmes de partenariat des éditeurs ?

Les attentes des Vars vis-à-vis de leurs partenaires éditeurs

Question : Quelles sont les prestations que vous souhaiteriez que vos partenaires éditeurs proposent ou améliorent ?



- Contexte, méthodologie et définition
- La distribution indirecte de logiciels en France
- Les salariés de l'indirect chez les éditeurs de logiciels
- La relation des éditeurs avec leurs partenaires revendeurs
- Une cartographie des Vars en France
 - Les partenaires éditeurs des Vars : identification et besoins
 - La situation de l'emploi au sein des Vars
 - Une cartographie des salariés chez les Vars
 - Les recrutements et les créations nettes d'emploi en 2007
 - Les perspectives de créations nettes d'emplois à l'horizon 2009
 - La formation continue et les certifications des salariés au sein des Vars

Les effectifs salariés chez les Vars en 2007

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%

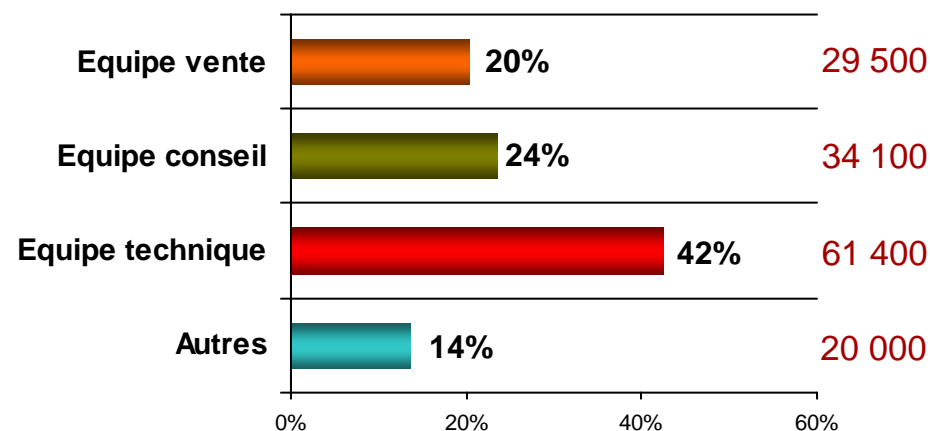
■ 145 000 salariés chez les Vars en France fin 2007

- 23% des Vars emploient plus de 20 salariés
 - Ils regroupent 76% des salariés (110 000)
 - Ils réalisent 78% des revenus services des Vars (7,1Md€)

- 77% des Vars emploient moins de 20 salariés
 - Ils regroupent 24% des salariés (35 000)
 - Ils réalisent 22% des revenus services des Vars (2Md€)

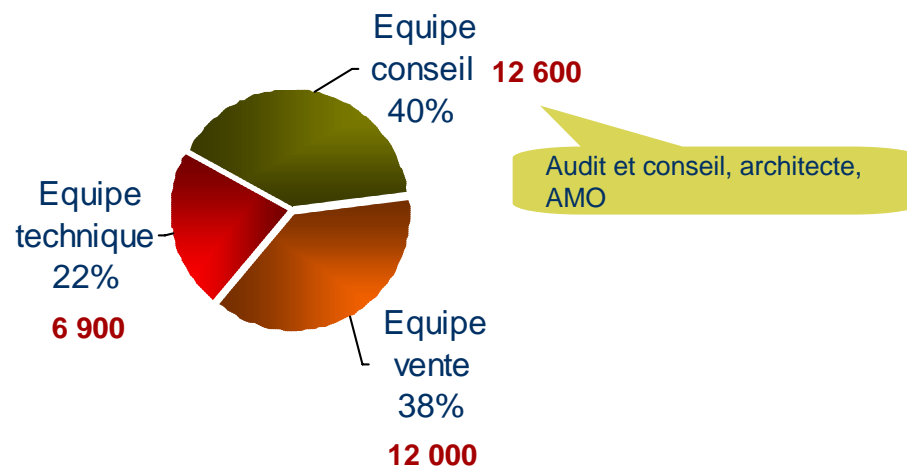
Répartition des salariés présents chez les Vars

(Question aux dirigeants, % des salariés)

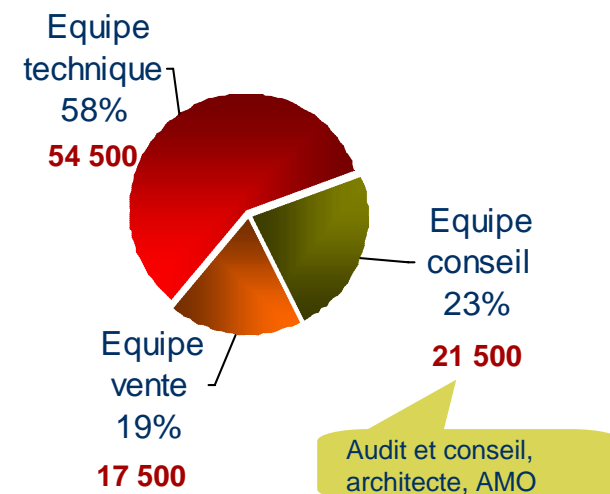


Représentation des métiers selon la taille des Vars

Vars de – de 20 salariés 31 500 salariés (hors autres salariés)



Vars de + de 20 salariés 93 500 salariés (hors autres salariés)

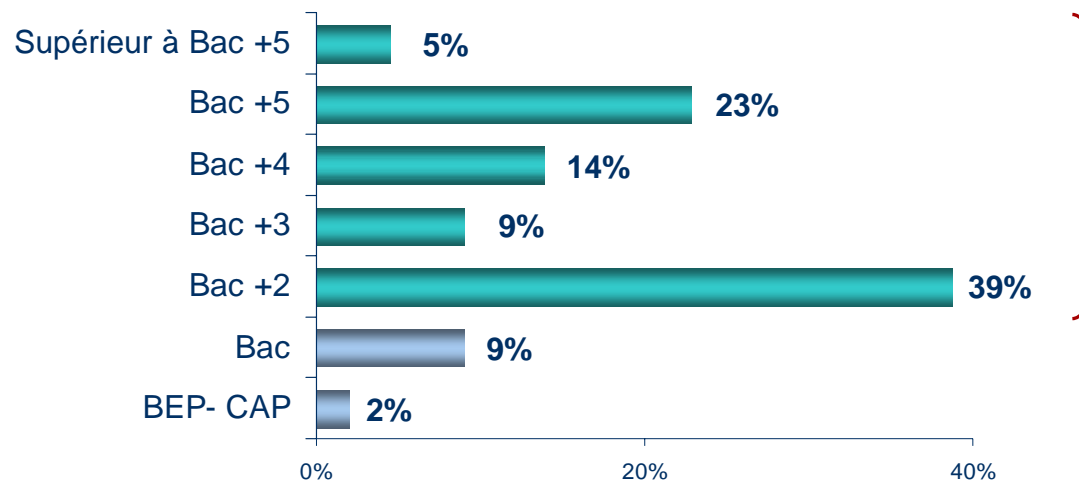


- **Les Vars 20+ concentrent une part plus importante de leur activité en prestations de services à valeur ajoutée que les Vars 20-**
 - 56% du chiffre d'affaires des Vars 20+ est tiré des prestations de services (45% pour les Vars 20-)
- **Les Vars ne proposent pas les mêmes catégories de prestations selon leur taille**
 - Intégration de projet, développements spécifiques, infogérance applicative sont plus représentés chez les Vars 20+
 - 97% des Vars 20+ proposent des prestations d'intégration (62% des Vars 20-)
 - 77% proposent du développement spécifique (50% des Vars 20-)

Le niveau d'étude et de formation des salariés au sein des Vars

Le niveau d'étude des salariés chez les Vars

(Question aux salariés, % des salariés)



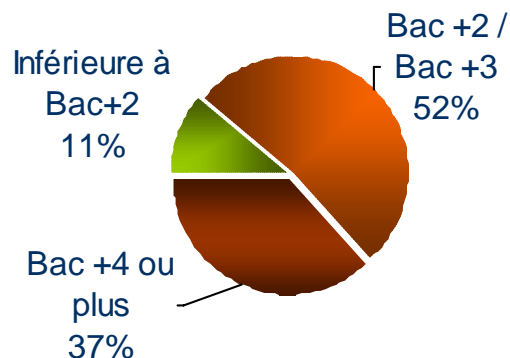
Formation en école d'ingénieur : 18% des salariés

- 30% des salariés sur le conseil et services
- 20% sur la partie technique
- 7% chez les commerciaux

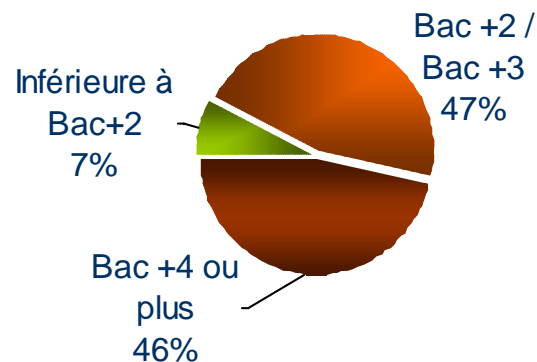
BTS : 38% des salariés

- 34% des salariés sur le conseil et services
- 41% sur la partie technique
- 40% des commerciaux

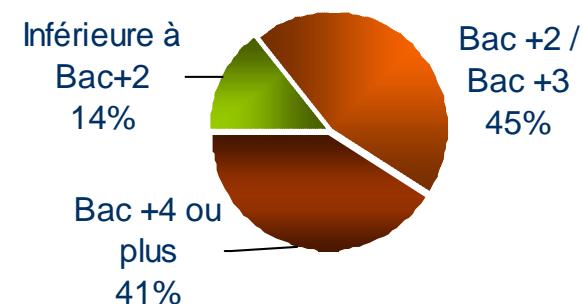
Division Technique



Division vente



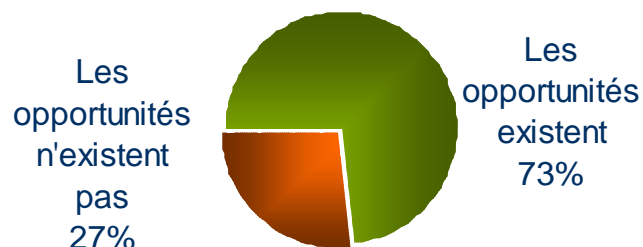
Division Services et Conseils



Les opportunités et les projets des salariés pour les prochaines années

La perception des opportunités d'évolution en interne au sein des vars

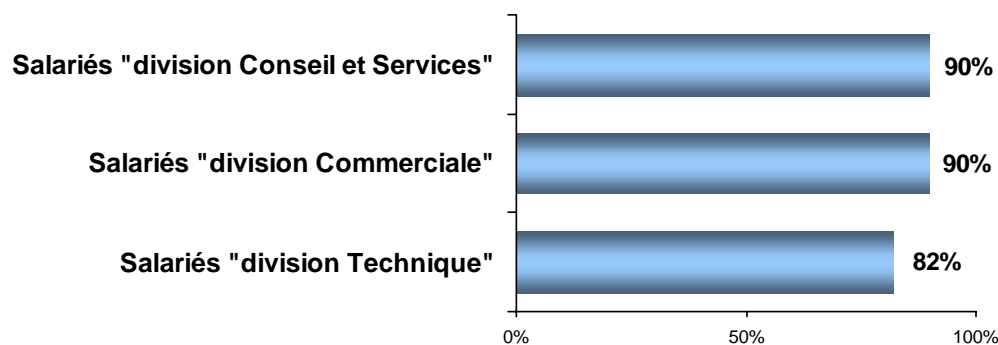
(Question aux salariés, % des salariés)



Question : Aujourd'hui, les opportunités d'évolution professionnelle au sein de votre entreprise sont ... ?

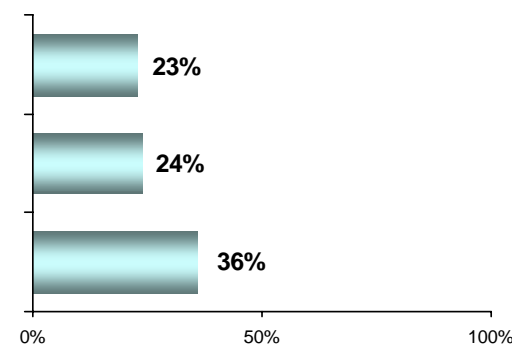
- 64% des salariés au sein des Vars 20- perçoivent des opportunités d'évolution en interne
- 85% des salariés au sein des Vars 20+
- 77% des équipes « Conseils et Services », 79% des équipes « Technique », contre 64% des équipes « Vente »

- **Vision court / moyen terme (2 ans) :** 87% des salariés souhaitent rester dans leur entreprise actuelle



Question : Envisagez-vous de rester dans cette même entreprise au cours des 2 prochaines années ?

- **Vision moyen / long Terme (>2 ans) :** 28% des salariés envisagent de changer de secteurs d'activité



Question : Et dans les prochaines années, envisagez-vous de changer de secteur d'activité ?

- Contexte, méthodologie et définition
- La distribution indirecte de logiciels en France
- Les salariés de l'indirect chez les éditeurs de logiciels
- La relation des éditeurs avec leurs partenaires revendeurs
- Une cartographie des Vars en France
 - Les partenaires éditeurs des Vars : identification et besoins
 - La situation de l'emploi au sein des Vars
 - Une cartographie des salariés chez les Vars
 - Les recrutements et les créations nettes d'emploi en 2007
 - Les perspectives de créations nettes d'emplois à l'horizon 2009
 - La formation continue et les certifications des salariés au sein des Vars

22 000 recrutements en 2007

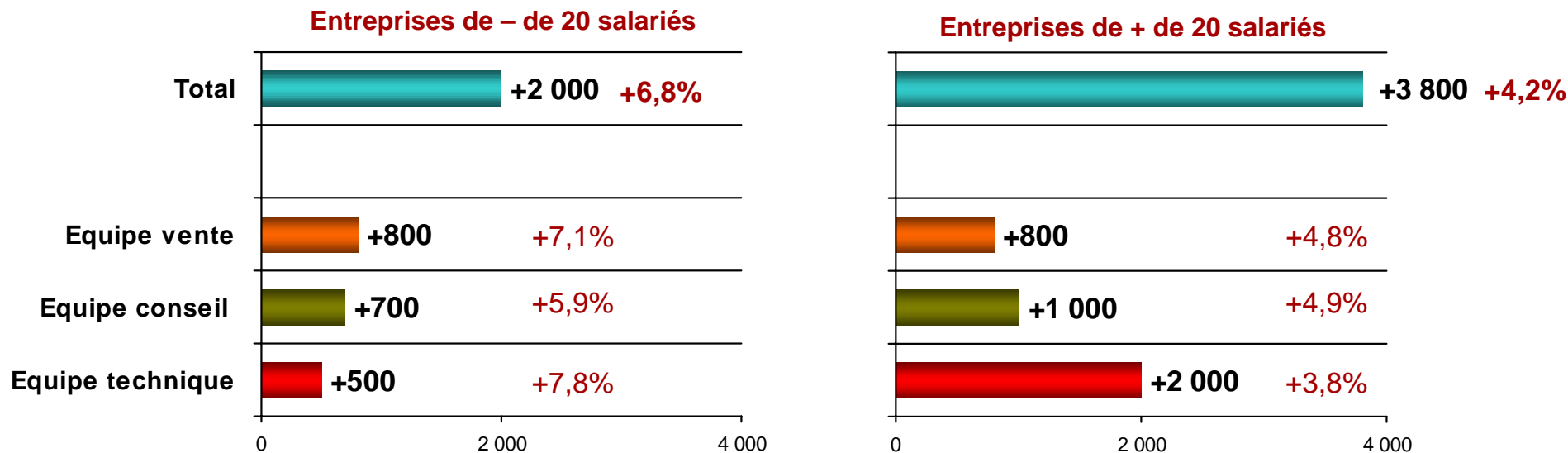
5 800 créations nettes d'emplois

Entreprises	Nombre de salariés fin 2006	Recrutements en 2007	% de Vars créateurs d'emplois en 2007	Créations nettes d'emplois 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

- **22 000 recrutements en 2007**
 - 17 000 recrutements chez les Vars 20+, contre 5 000 chez les Vars 20-
- **5 800 créations nettes d'emplois par les Vars en 2007 (estimation IDC sur la base de l'enquête)**
 - Cela représente une progression de +5% des effectifs
 - 65% des créations nettes d'emplois sont réalisées par les Vars 20+
- **4 300 recrutements de jeunes diplômés en 2007 (estimation IDC sur la base de l'enquête)**
 - Les jeunes diplômés ont couvert 19% des embauches en 2007

Les créations nettes d'emploi en 2007, par métiers

Nombre de créations nettes d'emplois en 2007, par métiers



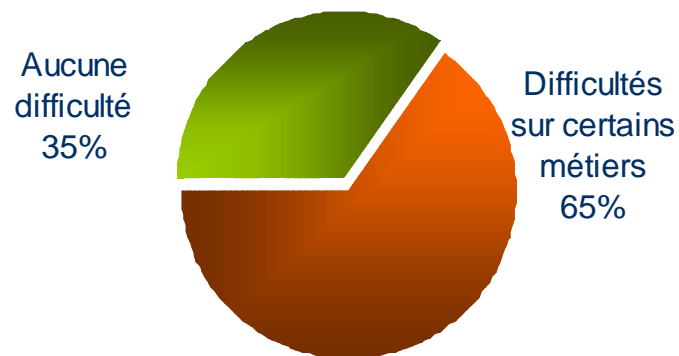
- **Les Vars 20+ concentrent 80% des créations nettes d'emplois des équipes techniques**
 - 32% des Vars 20+ ont augmenté leurs effectifs techniques en 2007 (320 Vars)
 - En moyenne : 6,5 créations nettes d'emploi au sein des Vars qui recrutent (équipe technique)
 - 57% des Vars 20+ ont augmenté leurs équipes de consultants, 44% leurs équipes de vente
- **Les Vars 20- concentrent 50% des créations nettes d'emplois des équipes de vente**
 - 16% des Vars 20- ont augmenté leurs effectifs Vente en 2007 (520 Vars)
 - En moyenne : 1,5 créations nettes d'emploi au sein des Vars qui recrutent (équipe vente)

- Turnover faible au sein des Vars (des anciennetés affichés de 5 à 10 ans)
 - Quelques cas de Vars « PME familiale » avec une ancienneté importante et un turnover très faible
- Les problématiques liées au recrutement
 - Principale source de recrutement : APEC, ANPE (beaucoup de candidatures spontanées sont reçues)
 - Des difficultés sur les postes de commerciaux : il y a peu de candidats
 - « *Les conditions de rémunération ne les intéressent pas* »
 - « *On va chercher les commerciaux à la concurrence* »
 - Pas de candidatures émanant des éditeurs : « *les salariés des éditeurs ne sont pas attirés par les niveaux de rémunération proposés par les revendeurs* »
 - Des passerelles internes aux Vars existent mais elles sont rares (consultants vers métiers du commercial)
- Les formations en alternance (Grandes Écoles ou contrat de qualification) sont appréciées
 - « *Une source de main d'œuvre pas chère et efficace* »
 - « *Un vivier pour le recrutement, nous proposons quasi à tous un CDI à la fin des contrats de qualification* »
 - « *Une solution pour contrôler la masse salariale de l'entreprise (charges)* »
- Il n'y a pas d'obstacles au recrutement des jeunes diplômés, les entreprises acceptent de les recruter et de les former

65% des Vars ont des difficultés de recrutement

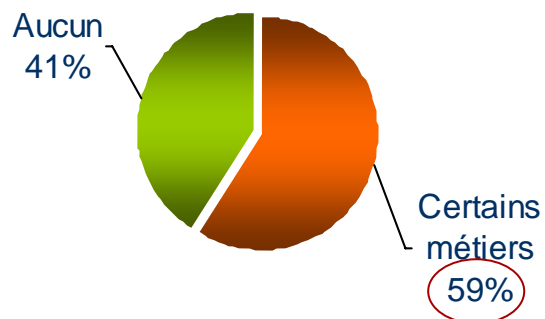
Les difficultés de recrutement des Vars

(Question aux dirigeants, % des Vars)

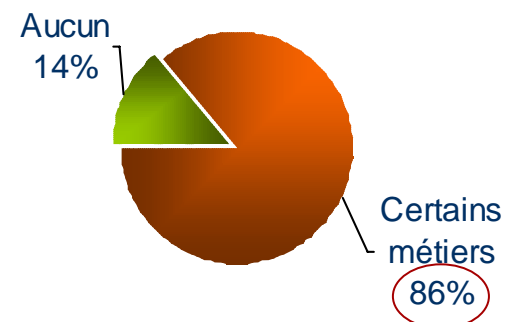


Question : Quels sont les métiers pour lesquels vous éprouvez généralement des difficultés à recruter ?

Entreprises de - de 20 personnes



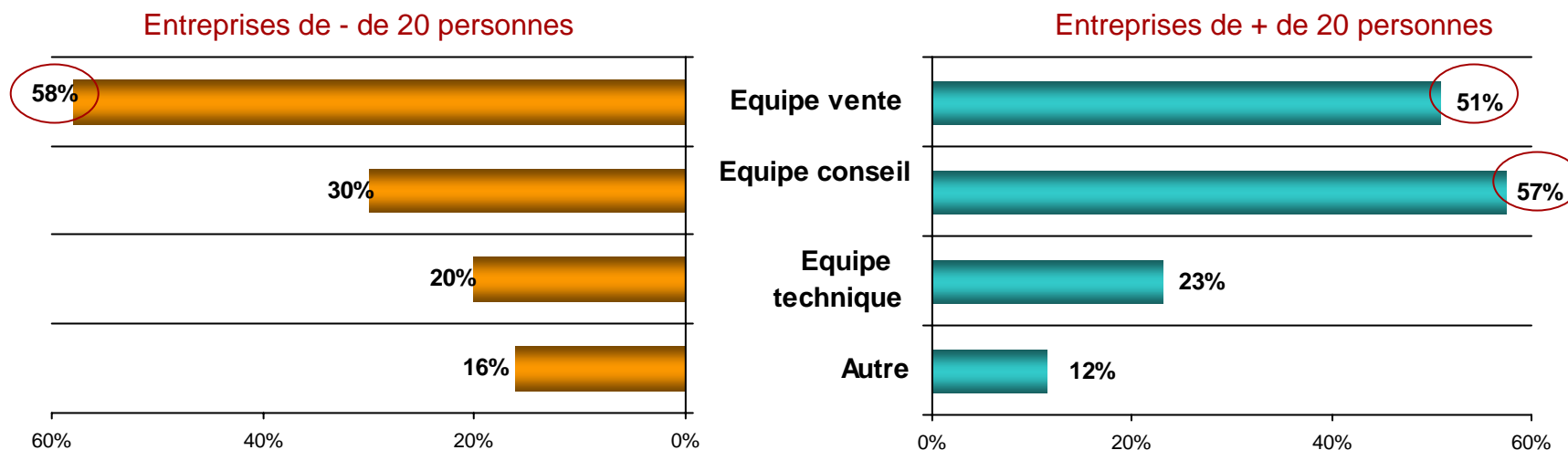
Entreprises de + de 20 personnes



Commerciaux et consultants concentrent les difficultés de recrutement

Les métiers difficiles à recruter

(Question aux dirigeants, % des Vars)



Les raisons majeures qui expliquent les difficultés de recrutement

- **Équipe vente** : Le manque de compétences des postulants et le manque de profils expérimentés, surtout chez les Vars 20- (respectivement 75% et 57% des Vars)
- **Équipe Conseil & Services** : Le manque de profils expérimentés, tant pour les Vars 20+ (69%) que pour les Vars 20- (83%)
- **Équipe Technique** : **Vars 20-** : le manque de profils expérimentés (70%),
Vars 20+ : Le manque de compétences des postulants (64%)

Les actions des Vars pour pallier les difficultés de recrutement

Les actions pour pallier les difficultés de recrutement

(Question aux dirigeants, % des Vars)

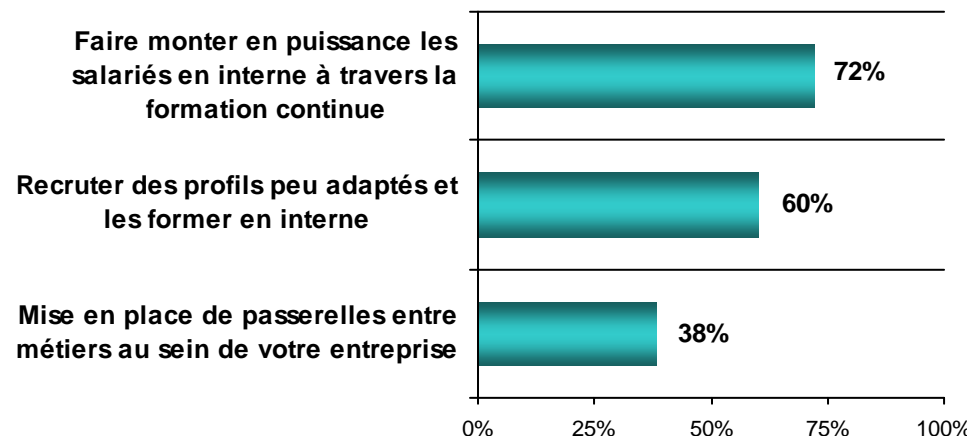


Question : Pour pallier ces difficultés de recrutement vous avez ?

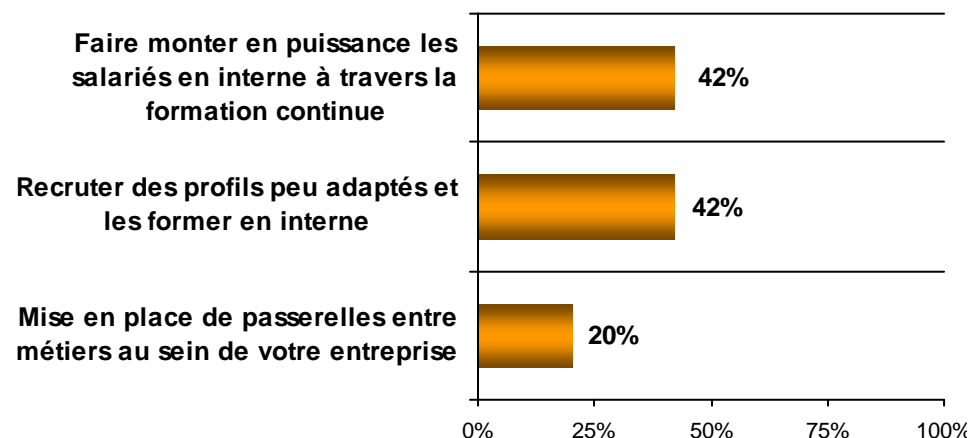
- **90% des Vars 20+ mettent en place des actions pour pallier les difficultés de recrutement**

- 66% des Vars 20-
- Peu de passerelles en interne entre les métiers
- La formation continue des équipes en interne est privilégiée
- Le recrutement de profils jeunes diplômés est également pratiqué par les Vars ayant des difficultés de recrutement

Entreprises de + de 20 personnes



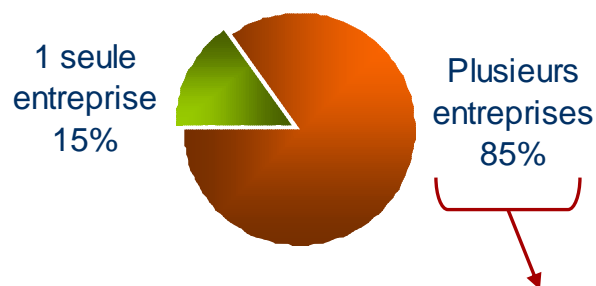
Entreprises de - de 20 personnes



La provenance des salariés travaillant chez les Vars

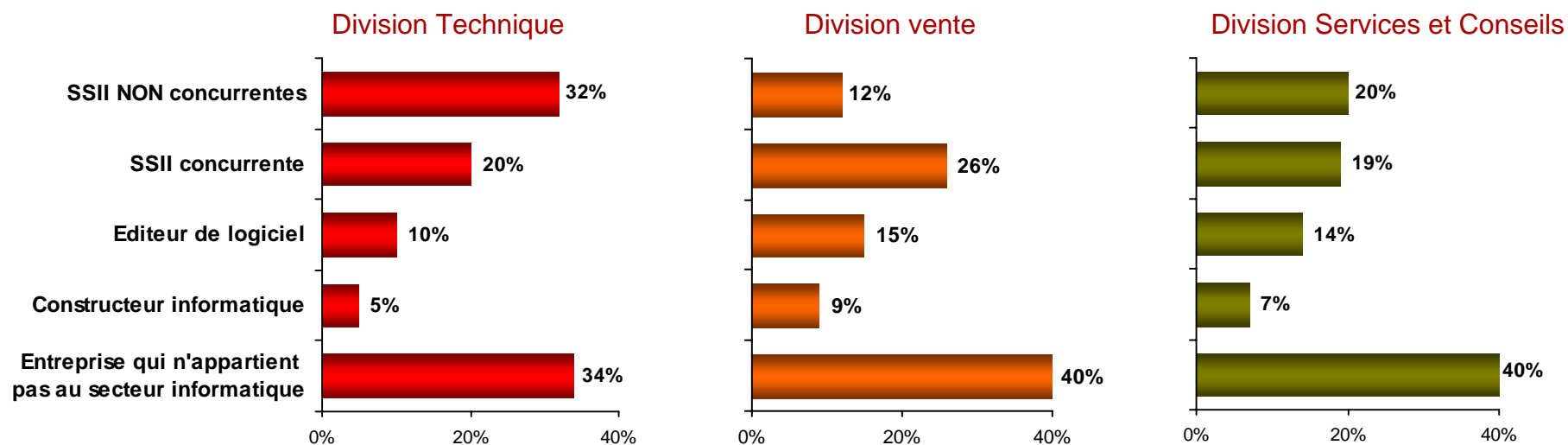
Les entreprises dans lesquelles les salariés ont travaillé au cours de leur vie professionnelle

(Question aux salariés, % des salariés)



- **85% des salariés ont connu plusieurs entreprises**
 - 95% des salariés « Vente »
 - 80% des salariés « Technique »
 - 84% des salariés « Conseils et Services »
- **Peu de passerelles avec le monde de l'édition logiciels**
 - 15% des salariés « Vente », 10% des salariés « Technique »
 - 14% des salariés « Conseils et Services »
- **Des passerelles existent avec les entreprises hors IT**

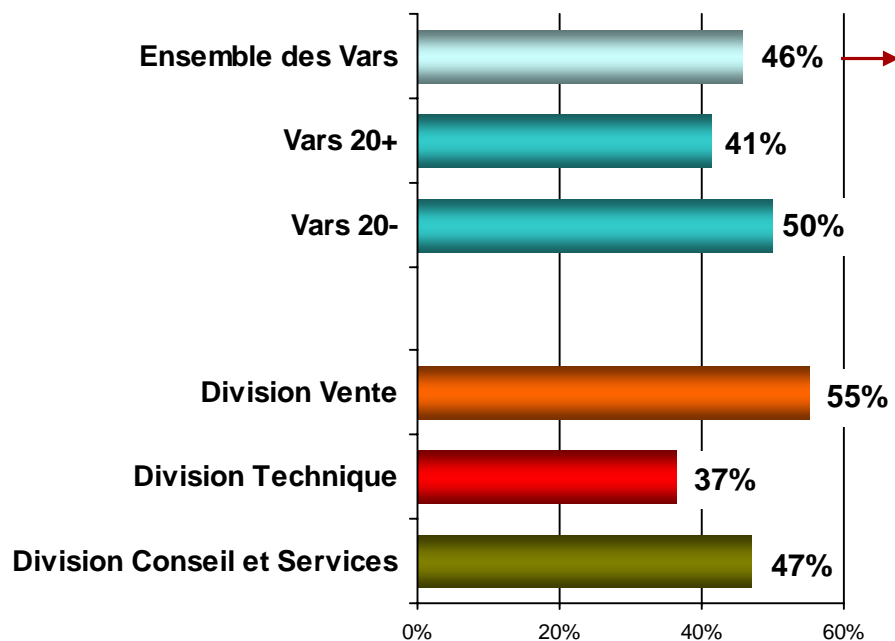
Catégorie sectorielle du précédent employeur (% des salariés)



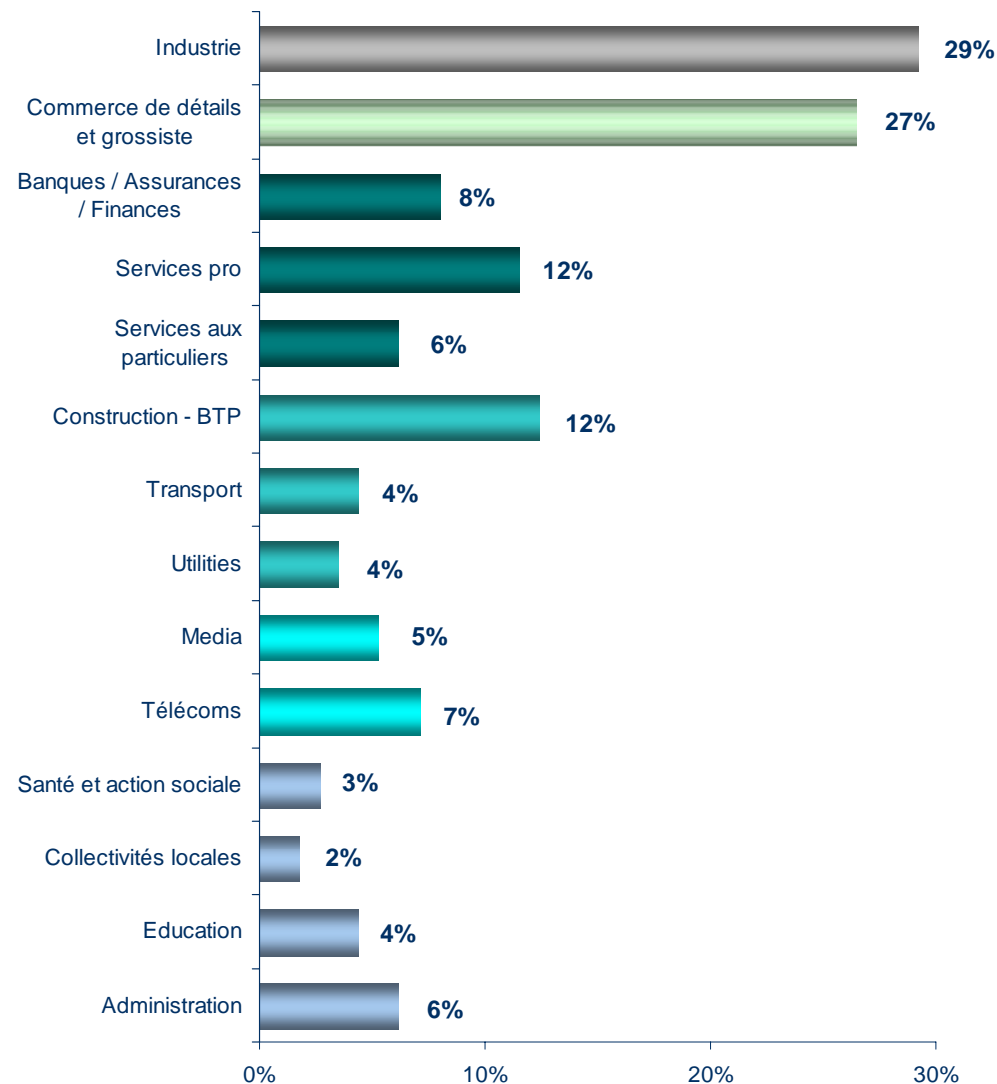
Question : Parmi les possibilités suivantes, dans quelle catégorie se situe votre précédent employeur ?

Le parcours des salariés travaillant chez les Vars

Le pourcentage de salariés ayant déjà travaillé dans d'autres secteurs d'activité
(Question aux salariés, % des salariés)



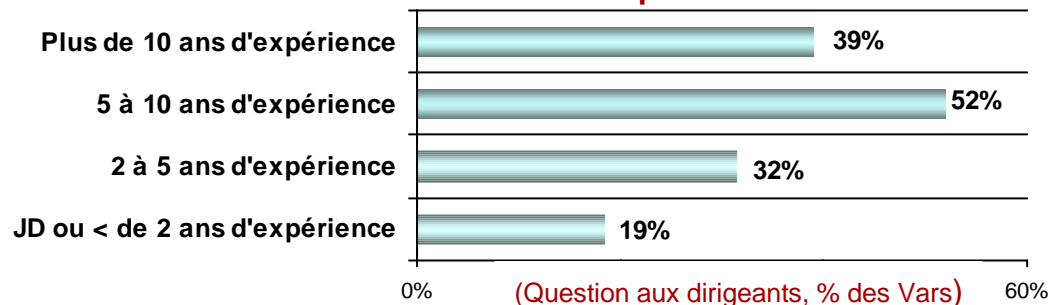
- 24% des salariés « Vente » ont travaillé dans le secteur du commerce
- 21% des salariés « Conseils et Services » ont travaillé dans le secteur de l'Industrie
- 13% des salariés « Technique » ont travaillé dans le secteur de l'Industrie



Les jeunes diplômés représentent 19% des recrutements en 2007

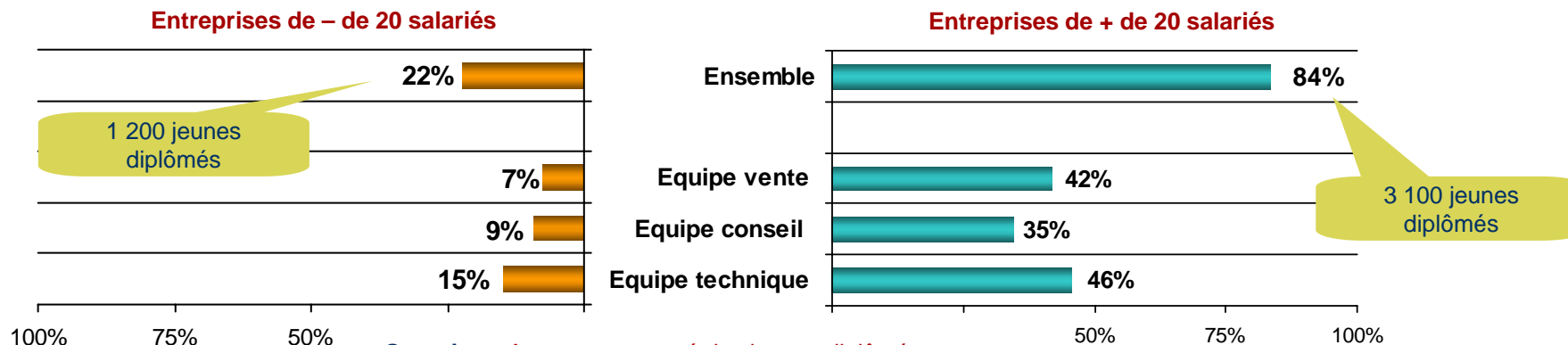
- Les difficultés de recrutement des Vars 20+ et des Vars 20- portent sur les mêmes niveaux d'expérience

Les difficultés de recrutement suivant le niveau d'expérience des salariés



- 4 300 recrutements de jeunes diplômés en 2007**
- 19% des recrutements sont réalisés auprès des jeunes diplômés**
 - 24% des recrutements pour les Vars 20-, 18% pour les Vars 20+
 - Les profils techniques (développeurs) représentent 51% des recrutements de jeunes diplômés en 2007 (2 200 jeunes diplômés)

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

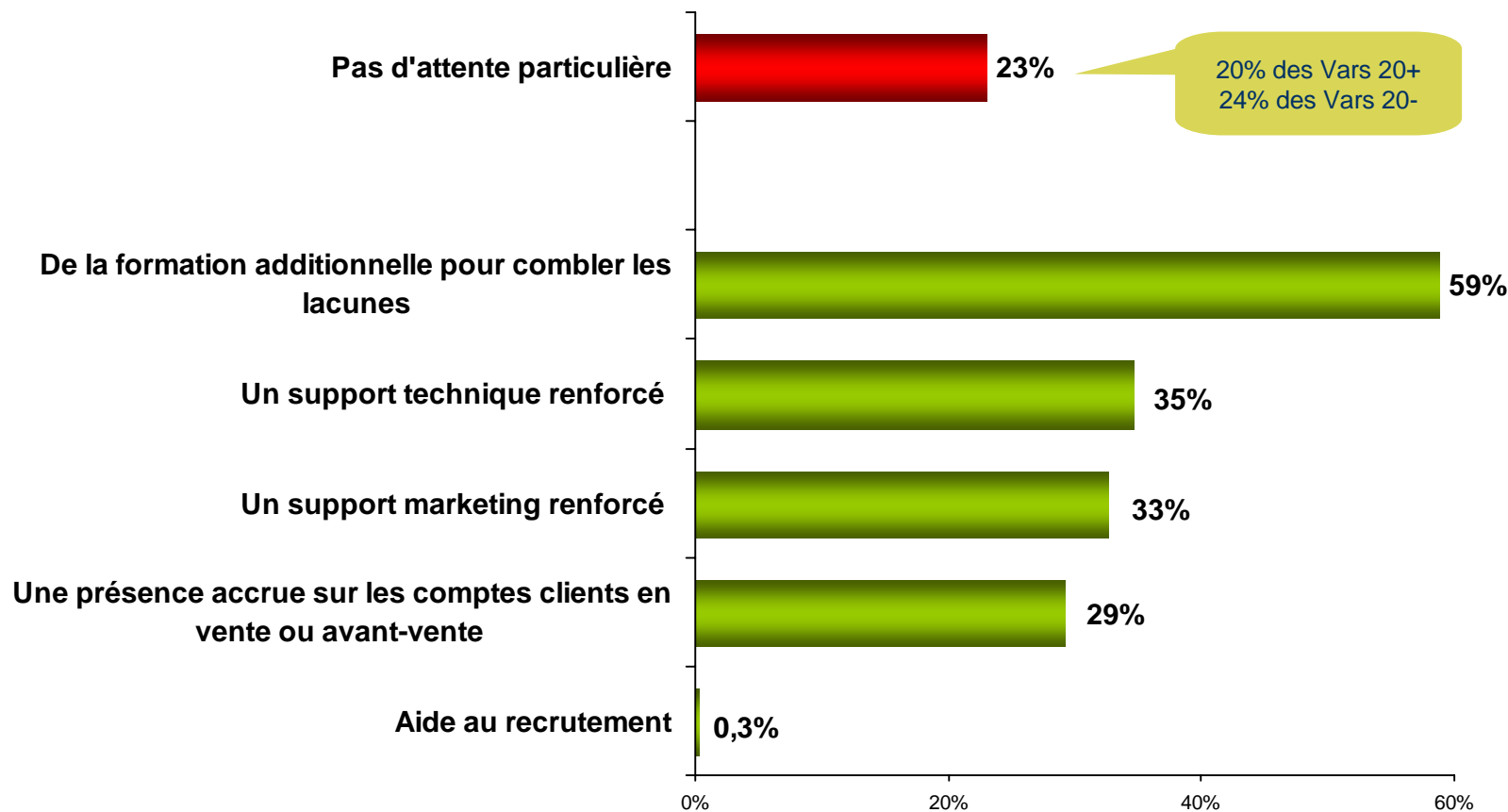


Question : Avez-vous recruté des jeunes diplômés au cours des 12 derniers mois sur la France sur les métiers suivants ?

Face aux difficultés de recrutement, les Vars attendent du support de la part des éditeurs

Les attentes des Vars en direction de leurs partenaires éditeurs pour pallier les difficultés de recrutement

(Question aux dirigeants, % des Vars)

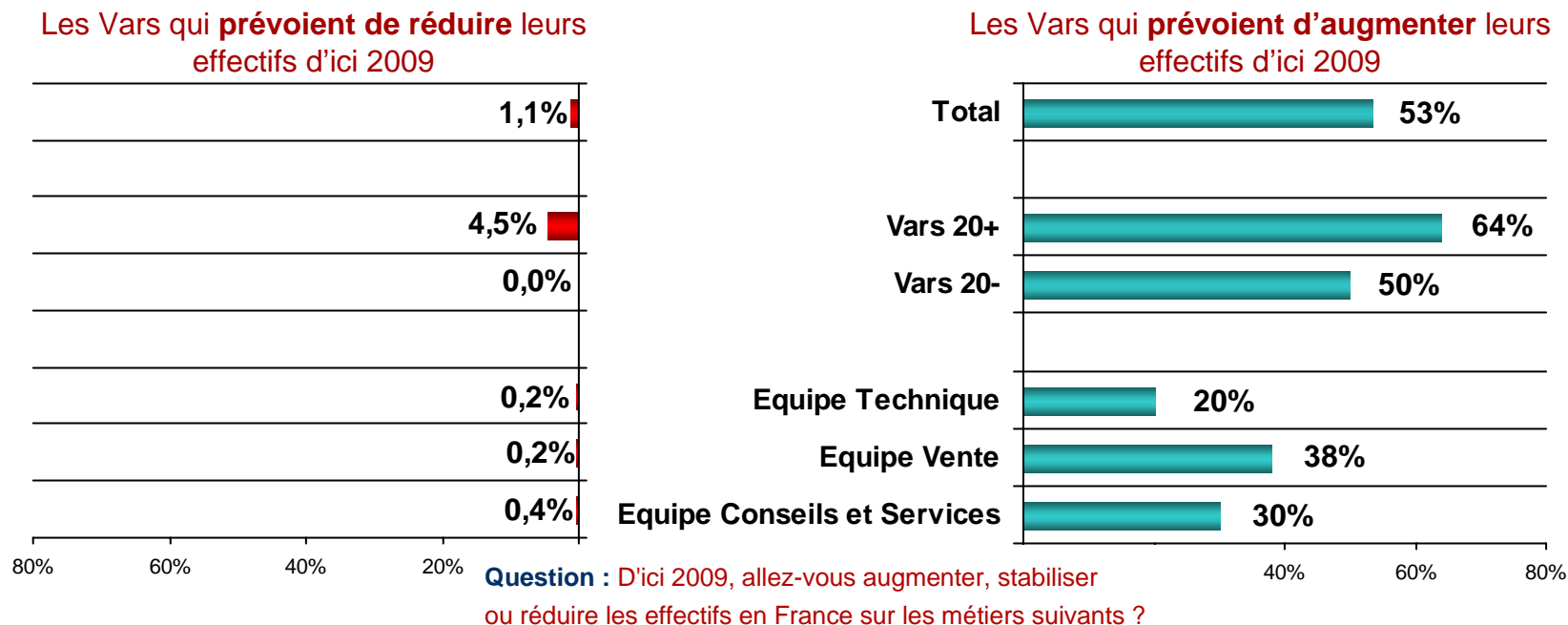


Question : Face à ces difficultés de recrutement, quels soutiens vos partenaires éditeurs peuvent-ils vous apporter ?

- Contexte, méthodologie et définition
- La distribution indirecte de logiciels en France
- Les salariés de l'indirect chez les éditeurs de logiciels
- La relation des éditeurs avec leurs partenaires revendeurs
- Une cartographie des Vars en France
 - Les partenaires éditeurs des Vars : identification et besoins
 - Les axes de développement des revendeurs
 - La situation de l'emploi au sein des Vars
 - Une cartographie des salariés chez les Vars
 - Les recrutements et les créations nettes d'emploi en 2007
 - **Les perspectives de créations nettes d'emplois à l'horizon 2009**
 - La formation continue et les certifications des salariés au sein des Vars

53% des Vars prévoient d'augmenter leurs effectifs d'ici 2009

Les projets des Vars à l'horizon 2009 (Question aux dirigeants, % des Vars)



- 45% à 50% des Vars projettent de recruter des profils ayant 2 à 5 ans d'expérience
- 20% projettent de recruter des salariés ayant moins de 2 ans d'expérience
- 30% à 35% privilégient les salariés ayant plus de 10 ans d'expérience
- Seule exception : les équipes « techniques »
 - 73% des Vars 20- privilégient les salariés de 2 à 5 ans d'expérience, 18% les salariés en début de carrière
 - 61% des Vars 20+ privilégient les salariés de 2 à 5 ans d'expérience, 35% les salariés en début de carrière

Les créations nettes d'emplois à l'horizon 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	

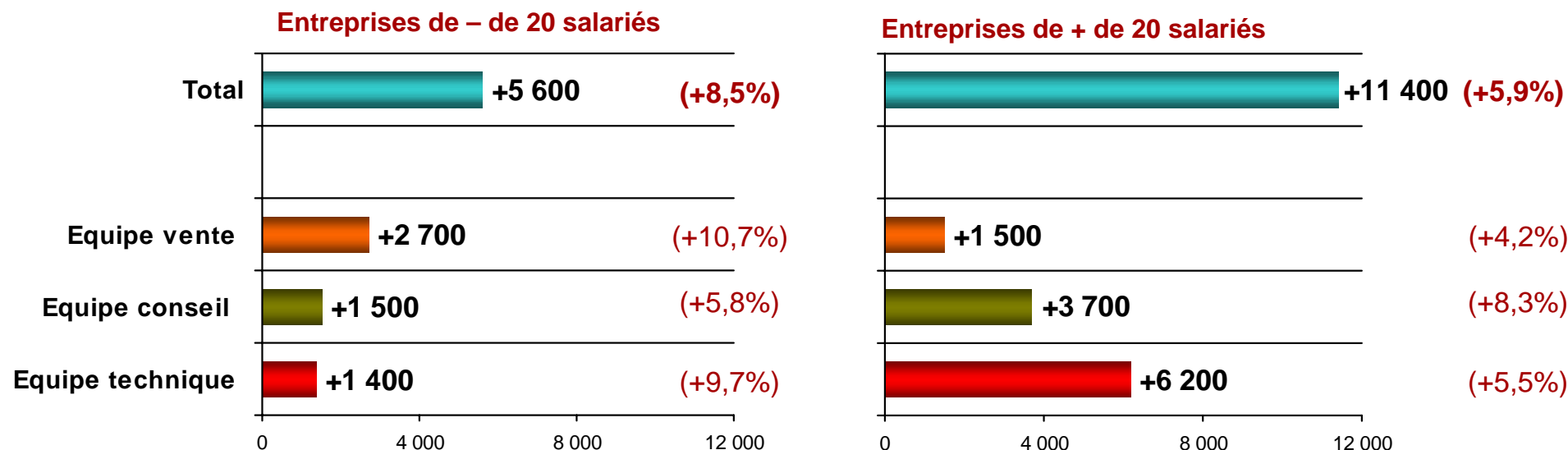
17 000 créations nettes d'emplois

- **Les Vars anticipent une accélération des créations nettes d'emplois au cours des 2 prochaines années**
 - +6,6% par an en moyenne, 17 000 nouveaux emplois sur les 2 années
- **67% des créations nettes d'emplois devraient être réalisées par les Vars 20+**
 - 11 400 créations nettes d'emplois chez les Vars 20+ (2008 et 2009)
 - 5 600 créations nettes d'emplois chez les Vars 20- (2008 et 2009)

Les créations nettes d'emploi par métiers à l'horizon 2009

Nombre de créations nettes d'emplois en 2008 et 2009, par métiers

(Taux de croissance annuel moyen entre 2007 et 2009)



- **Les Vars 20- concentrent les créations nettes d'emploi sur les postes liés à la vente**
 - +10,7% par an en moyenne sur 2007 et 2009
 - Équipes Vente : 2 700 postes, 48% des créations nettes d'emplois prévues par les Vars 20-
- **Les Vars 20+ privilégient la création d'emplois au sein des équipes techniques**
 - Équipes techniques : 6 200 nouveaux postes, 54% des créations nettes d'emplois prévues par les Vars 20+
 - Dynamique forte sur la création de postes de consultants (+8,3% en moyenne chaque année)

- Contexte, méthodologie et définition
- La distribution indirecte de logiciels en France
- Les salariés de l'indirect chez les éditeurs de logiciels
- La relation des éditeurs avec leurs partenaires revendeurs
- Une cartographie des Vars en France
 - Les partenaires éditeurs des Vars : identification et besoins
 - Les axes de développement des revendeurs
 - La situation de l'emploi au sein des Vars
 - Une cartographie des salariés chez les Vars
 - Les recrutements et les créations nettes d'emploi en 2007
 - Les perspectives de créations nettes d'emplois à l'horizon 2009
 - La formation continue et les certifications des salariés au sein des Vars

De 7 à 10 jours de formation par salariés en moyenne chaque année

Division Technique

- 60% des salariés formés en 2006 ou 2007
- 8,4 jours** de formation par an
- 46% ont plus de 5 jours de formation

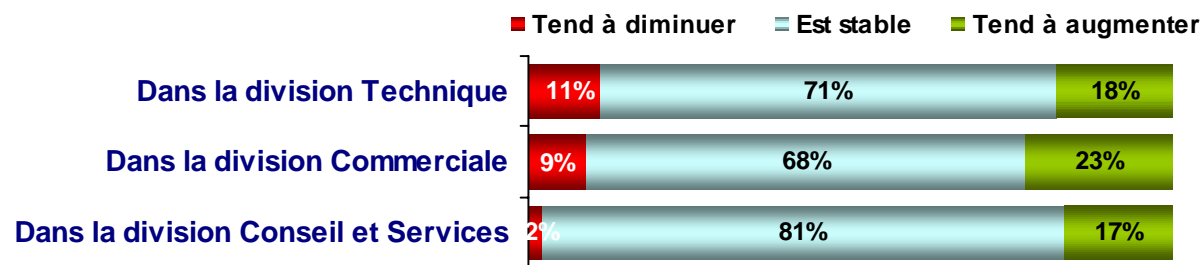
Division Commerciale

- 50% des salariés formés (2006 ou 2007)
- 9,8 jours** de formation par an
- 53% ont plus de 5 jours de formation

Division « Conseil et Services »

- 59% des salariés formés (2006 ou 2007)
- 7,3 jours** de formation par an
- 50% ont plus de 5 jours de formation

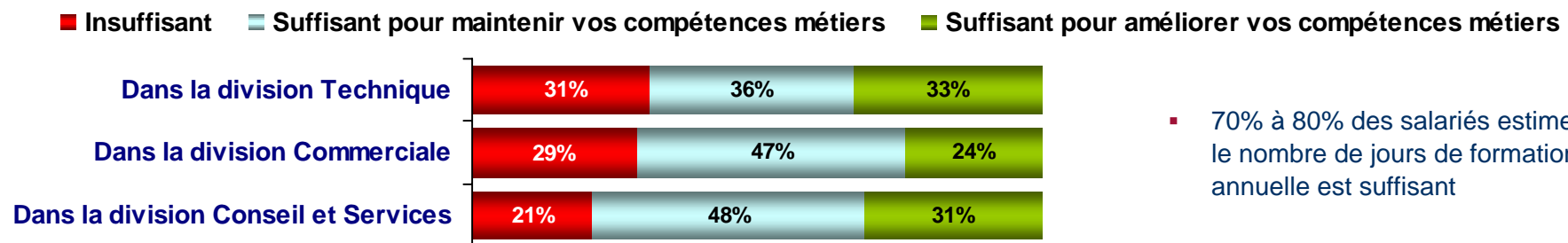
Évolution annuelle du nombre de jours de formation (Question aux salariés, % des salariés)



- En moyenne, 93% des salariés déclarent une augmentation ou une stabilité du nombre de jours de formation par an

Question : Comment évolue le nombre de jours de formation en moyenne par an ? (% des salariés)

Satisfaction vis à vis du nombre de jours de formation (Question aux salariés, % des salariés)



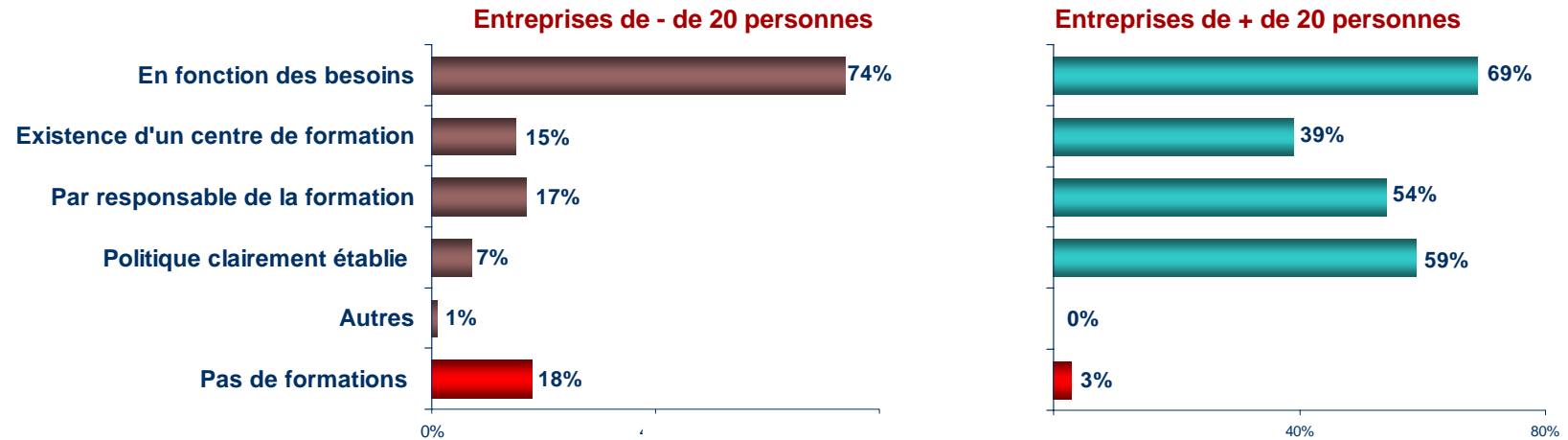
- 70% à 80% des salariés estiment que le nombre de jours de formation annuelle est suffisant

Question : Selon vous, le nombre de jours de formation dont vous disposez chaque année ..? (% des salariés)

La formation continue chez les Vars

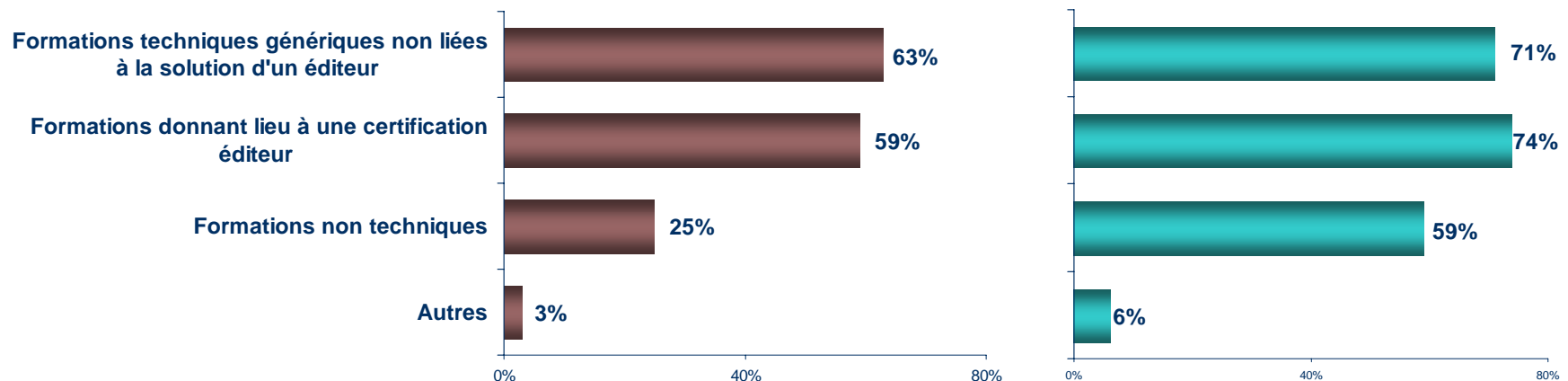
La gestion des formations continues au sein des Vars

(Question aux dirigeants, % des Vars)



Question : De quelle manière votre entreprise gère-t-elle la formation de ses salariés ?

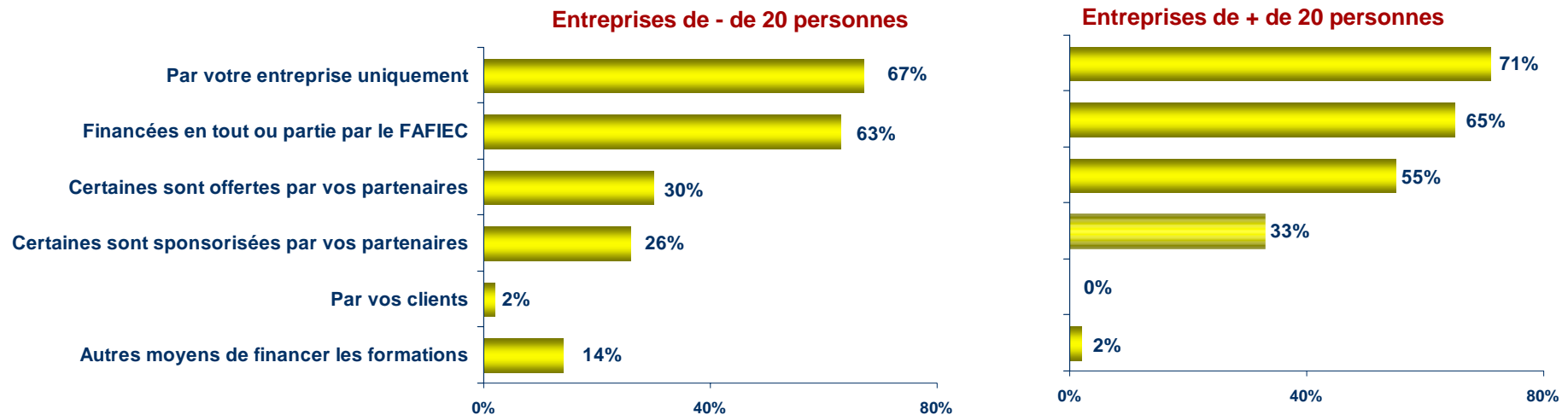
Les formations proposées par les Vars



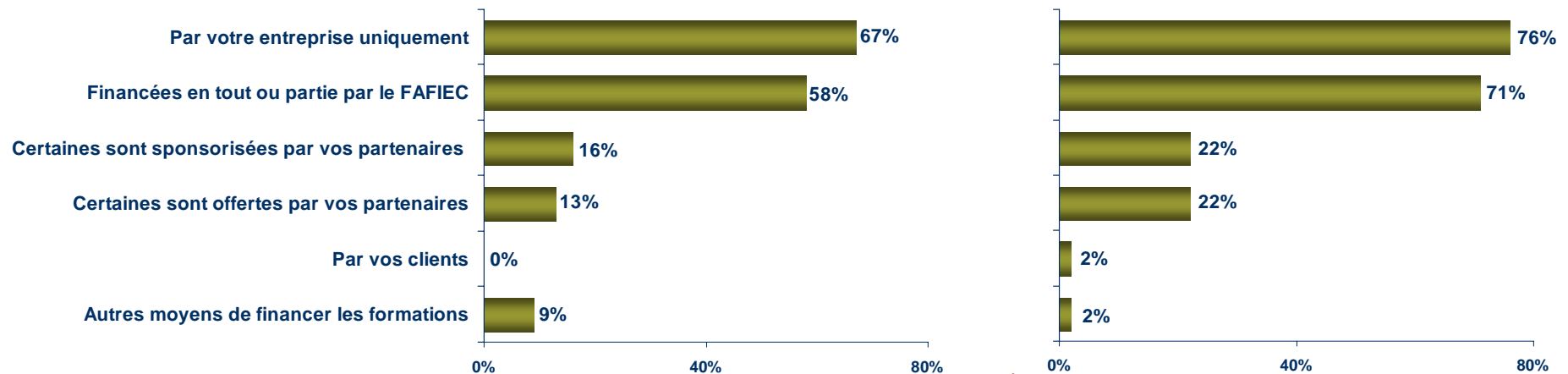
Question : Quelle est la nature des formations proposées à vos salariés ?

Le financement des formations continues

Formations techniques donnant lieu à une certification éditeur



Formations techniques génériques non liées à la solution d'un éditeur

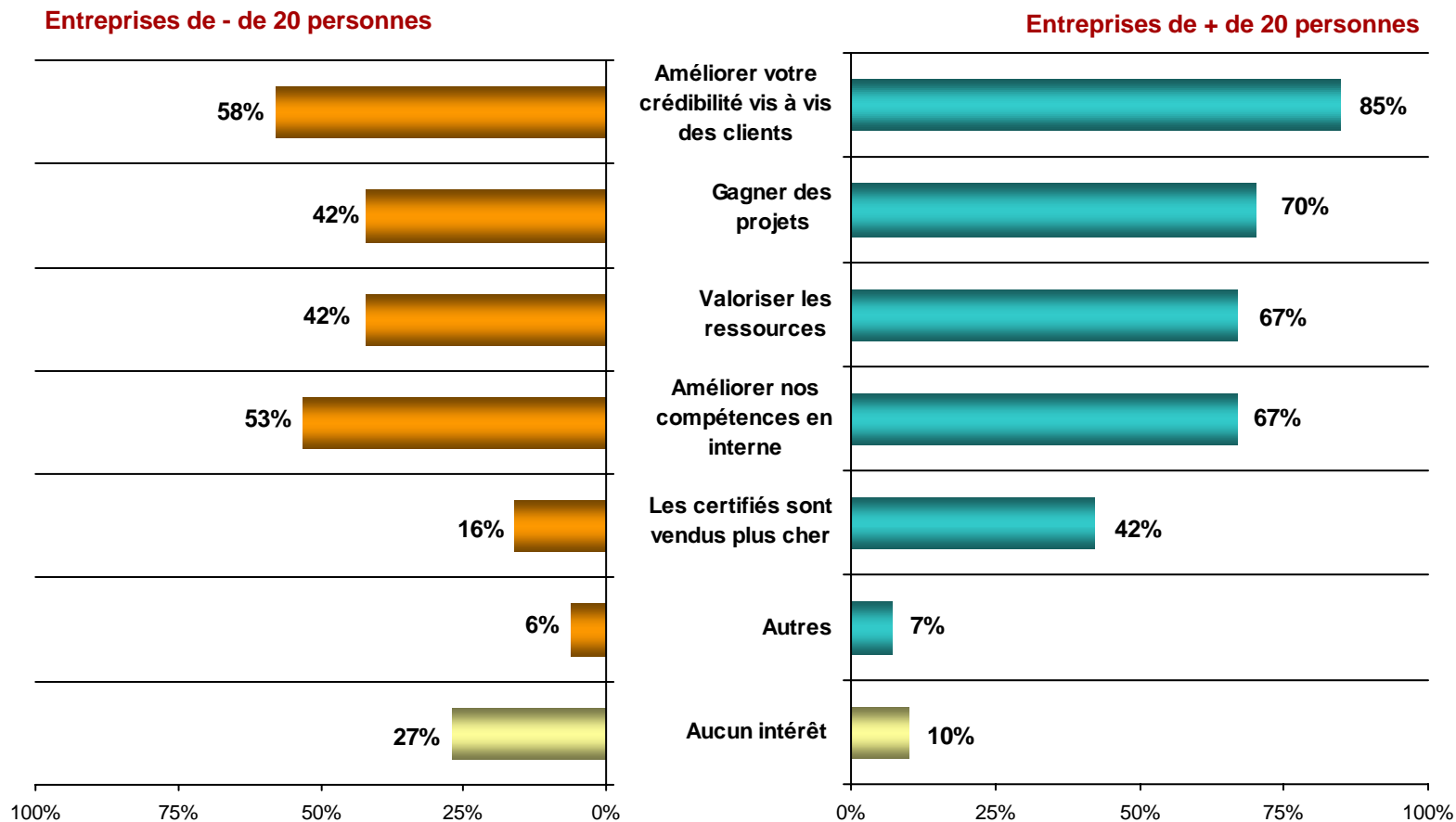


Question : De quelles manières sont financées ces formations ? (Question aux dirigeants, % des Vars)

Les grands Vars montrent un intérêt fort pour les certifications

L'intérêt des Vars pour la certification des développeurs et consultants

(Question aux dirigeants, % des Vars)

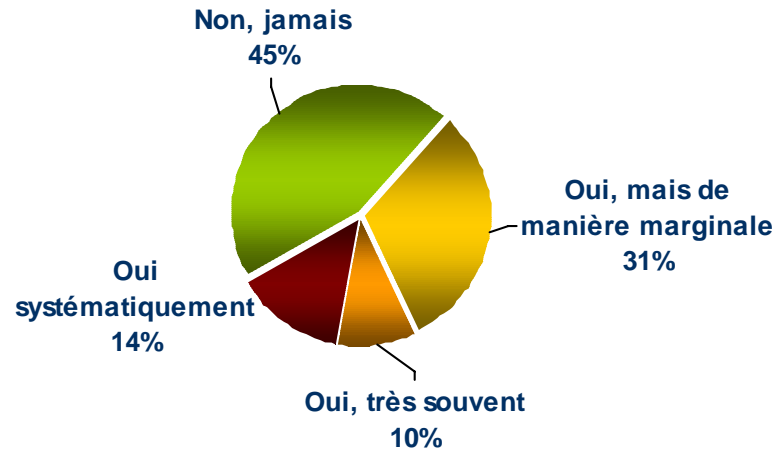


Question : Quel est l'intérêt pour votre entreprise de certifier les développeurs et consultants ?

Les certifications imposées par les partenaires éditeurs

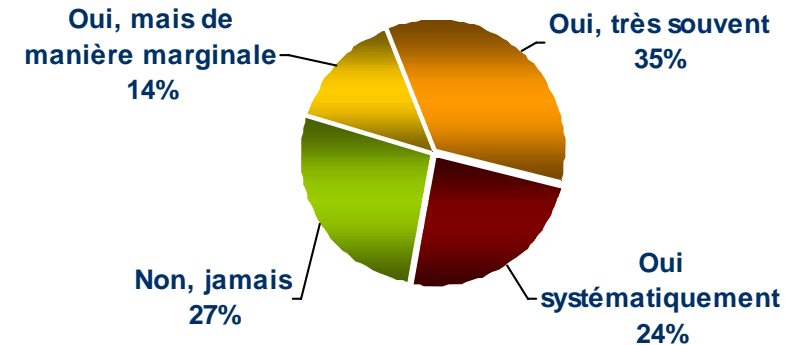
Entreprises de - de 20 personnes

(Question aux dirigeants, % des Vars)



Entreprises de + de 20 personnes

(Question aux dirigeants, % des Vars)



Question : Les certifications sont-elles imposées par les éditeurs dont vous revendez les logiciels ?

▪ Aujourd'hui

- 75% des Vars ont au moins un salarié certifié
- 25% d'entre eux ont la totalité de leurs salariés certifiés

▪ Dans 3 ans

- 33% d'entre eux auront la totalité de leurs salariés certifiés

▪ Aujourd'hui

- 90% des Vars ont au moins un salarié certifié
- 39% d'entre eux ont la totalité de leurs salariés certifiés

▪ Dans 3 ans

- 46% d'entre eux auront la totalité de leurs salariés certifiés

950 éditeurs distribuent leur logiciel par le canal indirect en France

- Indirect : 30% des éditeurs (950 éditeurs) réalisent 35% des revenus logiciels
- En moyenne, les éditeurs de l'indirect réalisent 62% de leurs revenus logiciels via le canal indirect
- Le modèle SaaS prend position : 36% des éditeurs le proposent en 2007, 27% des Vars
- Les Vars ne perçoivent pas d'impacts négatifs du modèle SaaS sur leur activité

4 400 salariés chez les éditeurs sont impliqués dans le canal indirect

- 58% des salariés travaillant dans l'indirect sont spécialisés dans le domaine (2 600 salariés)
- Les salariés de l'indirect ont des profils très similaires suivant les métiers (étude, formation, niveau d'expérience)
- 47% des éditeurs éprouvent des difficultés de recrutement sur l'indirect : turnover faible (5% à 7% par an), peu de passerelles en interne entre les métiers, pénurie de profils, pression salariale à la hausse
- Création nette d'emplois : +5% de salariés indirects par an en 2008 et 2009
- Les métiers sensibles à l'horizon 2009 : commerciaux indirects et animateurs de réseau

4 200 Vars emploient 125 000 salariés en 2007

- 22 000 recrutements en 2007 : 17 000 chez les Vars 20+, contre 5 000 chez les Vars 20-
- 19% des recrutements en 2007 auprès des jeunes diplômés (4 300)
- 5 800 créations nettes d'emplois en 2007 : +5% par rapport à 2006
- A la différence des éditeurs, les Vars recrutent en dehors de leurs secteurs d'activité : 40% des salariés ont eu une expérience professionnelle extra-IT
- Les difficultés de recrutement se concentrent sur les équipes Conseil et vente (50% des recrutements en 2007)

Contacts

Alain Pétrissans
apetrissans@idc.com

Karim Bahloul
kbahloul@idc.com

Se Eng Tan Dutrieux
standutrieux@idc.com

