

QUESTIONNAIRE CONSEIL ET SERVICES INFORMATIQUES

BILAN, CONJONCTURE et PERSPECTIVES S2 2025

Qualification			
Q1.		Quelle est votre fonction ? (réponse unique)	1. PDG / Directeur général 2. Directeur/responsable financier 3. Directeur/ responsable commercial 4. Directeur/ responsable marketing 5. Directeur / responsable des opérations 6. Autre (veuillez préciser : ...)
Dynamique et répartition de l'activité			
Q2.		Comment se répartissait le chiffre d'affaires 2024 de votre société réalisé en France entre : A. Conseil en Technologies (Services ISTI et Systèmes embarqués, R&D externalisée) B. Services informatiques (conseil, intégration, support, infogérance...) C. Edition de logiciels et plateformes cloud (licences, maintenance, SaaS, IaaS/PaaS) D. Autres (financements, revente de logiciels tiers, de matériels, formation...) La somme doit faire 100%	
Q3.		Quelle dynamique prévoyez-vous pour S2 2025 pour vos activités de services informatiques sur la France ?	1. Décroissance inférieure à -10% 2. Décroissance de -10% à -5% 3. Décroissance de -5% à 0% 4. Activité stable (0%) 5. Croissance de 0% à 5% 6. Croissance de 5% à 10% 7. Croissance de 10% à 20% 8. Croissance supérieure à 20%

Q4.		Quelle dynamique prévoyez-vous sur l'année 2025 pour vos activités de services informatiques sur la France ?	1. Décroissance inférieure à -10% 2. Décroissance de -10% à -5% 3. Décroissance de -5% à 0% 4. Activité stable (0%) 5. Croissance de 0% à 5% 6. Croissance de 5% à 10% 7. Croissance de 10% à 20% 8. Croissance supérieure à 20%
Q5.		Comment pensez-vous que la croissance de vos activités de services informatiques en France va évoluer en 2025 ?	1. Elle sera beaucoup moins bonne qu'en 2024 2. Elle sera un peu moins bonne qu'en 2024 3. Elle sera identique à 2024 4. Elle sera un peu meilleure qu'en 2024 5. Elle sera bien meilleure qu'en 2024 6. Nous n'avons pas assez de visibilité pour l'instant
Q6.		Quelle dynamique prévoyez-vous pour S2 2025 par rapport à S2 2024 pour vos activités de services informatiques en France selon le secteur d'activité de vos clients ? A. Aéronautique B. Automobile C. Laboratoires pharmaceutiques D. Industrie de défense E. Energie / Utilities F. Autres industries G. Banque / Assurance / finance H. Telecom / media I. Transports J. Commerce / distribution K. Services L. Secteur public M. Santé/social N. Autres secteurs (précisez)	1. Nous n'adressons pas ce secteur 2. Je ne sais pas 3. Décroissance inférieure à -10% 4. Décroissance de -10% à -5% 5. Décroissance de -5% à 0% 6. Activité stable (0%) 7. Croissance de 0% à 5% 8. Croissance de 5% à 10% 9. Croissance de 10% à 20% 10. Croissance supérieure à 20%
Q7.	Si Q6 ≠ 1	Quelle évolution de la croissance prévoyez-vous pour S2 2025 par rapport à S2 2024 pour vos activités de services informatiques en France selon le secteur d'activité de vos clients ? A. Aéronautique B. Automobile C. Laboratoires pharmaceutiques D. Industrie de défense E. Energie / Utilities F. Autres industries G. Banque / Assurance / finance H. Telecom / media	1. Moins bonne croissance 2. Même croissance 3. Meilleure croissance

		I. Transports J. Commerce / distribution K. Services L. Secteur public M. Santé/social N. Autres secteurs (précisez)	
Q8.		Comment se répartit le chiffre d'affaires de votre entreprise en France selon la taille de vos clients en 2025 ? A. Entreprises de moins de 10 salariés B. Entreprises de 11 à 250 salariés C. Entreprises de 251 à 2 500 salariés D. Entreprises de 2 501 à 5 000 E. Entreprises de plus de 5 000 salariés La somme doit faire 100%	
Q9.	<i>Si Q8 A, B, C, D, E ≠ 0</i>	Quelle dynamique prévoyez-vous pour S2 2025 par rapport à S2 2024 pour votre entreprise en France selon la taille de vos clients ? A. Entreprises de moins de 10 salariés B. Entreprises de 11 à 250 salariés C. Entreprises de 251 à 2 500 salariés D. Entreprises de 2 501 à 5 000 E. Entreprises de plus de 5 000 salariés	1. Décroissance inférieure à -10% 2. Décroissance de -10% à -5% 3. Décroissance de -5% à 0% 4. Activité stable (0%) 5. Croissance de 0% à 5% 6. Croissance de 5% à 10% 7. Croissance de 10% à 20% 8. Croissance supérieure à 20%
Q10.	<i>Si Q8 A, B, C, D, E ≠ 0</i>	Quelle évolution de la croissance prévoyez-vous pour S2 2025 par rapport à S2 2024 pour votre entreprise en France selon la taille de vos clients ? A. Entreprises de moins de 10 salariés B. Entreprises de 11 à 250 salariés C. Entreprises de 251 à 2 500 salariés D. Entreprises de 2 501 à 5 000 E. Entreprises de plus de 5 000 salariés	1. Moins bonne croissance 2. Même croissance 3. Meilleure croissance

Si Q2 « services informatiques » représente plus de 25% de l'activité, continuez

Indicateurs de conjoncture

Q11.	Concernant votre activité de services informatiques, constatez-vous au cours du S2 2025 une dégradation ou une amélioration sur les points suivants comparée à la période équivalente de l'année précédente (S2 2024) : A. Nombre total d'appels d'offres/de dossiers constaté B. Nombre de nouveaux projets gagnés C. Taille des nouveaux projets gagnés D. Carnet de commandes (backlog)* <i>* : <u>Backlog</u> : Représente, à une date donnée, la somme des valeurs prévues ou estimées de chiffre d'affaires devant encore être reconnue sur la durée résiduelle de toutes les commandes (contrats et avenants) en cours.</i>	1. Baisse / dégradation 2. Pas de changement 3. Augmentation / amélioration
Q12.	En moyenne sur les 3 derniers mois, quelle est la valeur constatée de votre ratio Book to Bill pour votre activité de services informatiques ? <i>* : Ce ratio est le rapport entre les nouvelles commandes prises sur la période et les facturations réalisées au cours de cette même période. Au-dessus de 1, l'activité commerciale de la société est dynamique et le carnet de commande se remplit.</i>	1. Moins de 0,8 2. Entre 0,8 et 1,0 3. Egal à 1,0 4. Entre 1,0 et 1,2 5. Supérieur à 1,2
Q13.	Concernant la situation en S2 2025 par rapport à celle de S2 2024 comment évolue le taux d'occupation (ou taux d'activité) des équipes sur la France pour votre activité de services IT ? <i><u>Taux d'occupation des équipes</u> : Le taux d'occupation des équipes est le temps pendant lequel les équipes sont occupées à travailler sur des contrats clients. Ce temps est rapporté au temps total de travail sur la période, hors congés.</i>	1. En baisse 2. Identique 3. En hausse

Grandes tendances / conjuncture			
Q14.		Quels sont les principaux freins à votre croissance en services IT en ce moment ? Réponses multiples	1. Nous n'en avons pas 2. Notre taux de turnover trop élevé 3. Le manque de ressources 4. Le manque d'opportunités commerciales 5. Nous n'adressons pas les sujets les plus porteurs 6. La situation économique générale de vos clients 7. La situation géopolitique internationale 8. Autre (précisez)
Q15.	Si Q14 ≠ 1	D'une manière générale, comment pensez-vous que ces freins vont évoluer en 2026 ? A. Notre taux de turnover trop élevé B. Le manque de ressources C. Le manque d'opportunités commerciales D. Nous n'adressons pas les sujets les plus porteurs E. La situation économique générale de vos clients F. La situation géopolitique internationale	1. Beaucoup moins importants 2. Un peu moins importants 3. Identiques 4. Un peu plus importants 5. Beaucoup plus importants
Q16.		Comment votre entreprise a-t-elle ajusté son positionnement face à la baisse de la demande ? Réponses multiples	1. Nous n'avons pas vraiment de baisse de la demande 2. Focalisation sur les comptes stratégiques 3. Adressage de nouveaux secteurs d'activités 4. Adressage de nouvelles tailles de clients 5. Spécialisation sur des sujets porteurs 6. Optimisation du time-to-market (capacité à répondre plus rapidement aux demandes clients) 7. Réduction de la sous-traitance 8. Autres (précisez)
Q17.		Quelle part d'offshore / nearshore avez-vous en moyenne sur vos contrats ?	1. 0% 2. Moins de 5% 3. De 5% à 10% 4. De 11% à 15% 5. De 15% à 20% 6. De 20% à 50% 7. Plus de 50%
Q18.	Si Q17 ≠ 1	Pour quels types de prestations faites-vous de l'offshore/nearshore ? Réponses multiples	1. Conseil 2. Projets applicatifs 3. TMA / run applicatifs 4. Projets infrastructure 5. Infogérance infrastructure 6. Services managés 7. Autres (précisez)

Q19.	Si Q17 ≠ 1	Depuis quels lieux faites-vous de l'offshore/nearshore ? Réponses multiples	1. Maroc 2. Tunisie 3. Europe de l'Est 4. Europe du Sud (Italie, Espagne, Portugal) 5. Inde 6. Amérique du Sud 7. Autres (précisez)
Q20.		Quelles mesures avez-vous prises pour optimiser vos coûts tout en maintenant la qualité de service ? Réponses multiples	1. Aucune 2. Nous avons augmenté notre ratio offshore/nearshore pour maintenir nos marges sans impacter nos tarifs 3. Nous avons mis en place un programme interne d'automatisation des tâches récurrentes dans nos projets / utilisation de l'IA 4. Nous avons rationalisé nos locaux en favorisant le télétravail pour réduire nos frais fixes 5. Nous avons optimisé notre organisation interne avec des équipes plus agiles et moins hiérarchisées 6. Nous avons développé des outils accélérant le delivery et réduisant le temps de mise en œuvre 7. Nous avons rationalisé notre catalogue de technologies pour concentrer notre expertise et optimiser la formation 8. Autres (précisez)
Q21.		Quels indicateurs de performance suivez-vous différemment depuis le resserrement du marché ? Réponses multiples	1. Aucun 2. Nous suivons plus finement le taux d'occupation de nos consultants avec une projection à 3 mois 3. Nous avons mis en place un suivi hebdomadaire du pipe commercial avec analyse des taux de conversion 4. Nous mesurons systématiquement la satisfaction client à chaque étape clé des projets 5. Nous suivons le ratio "valeur du contrat/effort commercial" pour concentrer nos forces de vente 6. Nous analysons régulièrement notre positionnement tarifaire par rapport au marché et à la concurrence 7. Nous avons institué un suivi précis du taux de fidélisation client et du développement de compte 8. Autres (précisez)
Q22.		Quelles évolutions observez-vous dans les critères de sélection de vos clients lors des appels d'offres ? Réponses multiples	1. Aucune 2. Le critère prix est devenu prédominant, représentant souvent plus de 50% de la notation finale 3. Les clients exigent désormais une démonstration précise du ROI attendu de chaque prestation 4. La flexibilité contractuelle et la capacité à adapter les ressources sont des critères de plus en plus importants 5. L'expérience sectorielle spécifique est davantage valorisée que l'expertise technique générique

			6. La capacité à proposer des modèles offshore/nearshore performants est systématiquement évaluée 7. Les références de projets similaires optimisant les coûts sont particulièrement recherchées 8. Les critères RSE gagnent en importance 9. Autres (précisez)
Q23.		Quelle proportion de clients vous sollicitent pour des projets d'investissement (développement de nouveaux produits ou services) vs des projets d'optimisation ? La somme doit faire 100%	1. Projets d'investissement (développement de nouveaux produits ou services) : 2. Projets d'optimisation :
Q24.	Si Q23 2 ≠ 0	Sur une échelle de 1 à 5 où 1 = moyen mineur et 5 = moyen très important Quel est le niveau d'importance des moyens suivants des projets d'optimisation demandés par vos clients ?	1. Baisse de prix / budget 2. Production offshore/nearshore 3. Diminution du nombre de fournisseurs (massification) 4. Utilisation des IAG 5. Automatisation de processus 6. Suppression de projets
Q25.		A quel stade en êtes-vous concernant l'IA générative pour vos métiers / vos processus internes / votre delivery ?	1. Des solutions d'IA générative sont déjà en place 2. Nous avons des actions en cours sur ce sujet 3. Nous avons une stratégie clairement définie sur ce sujet 4. Nous avons prévu d'étudier le sujet en 2026 5. Nous avons prévu d'étudier le sujet après 2026 6. Nous n'avons rien prévu
Q26.	Si Q25 = 1	Quels gains de productivité globaux avez-vous constaté en 2025 sur vos équipes projets utilisant de l'IA générative ?	1. Aucun 2. Moins de 5% 3. De 5% à 10% 4. De 11% à 20% 5. De 21% à 30% 6. De 31% à 40% 7. De 41% à 50% 8. Plus de 50%
Q27.	Si Q25 = 1	Quels gains de productivité attendez-vous en 2026 sur l'ensemble de vos projets, grâce à l'IA générative ?	1. Aucun 2. Moins de 5% 3. De 5% à 10% 4. De 11% à 20% 5. De 21% à 30% 6. De 31% à 40% 7. De 41% à 50% 8. Plus de 50%

Q28.		Quels sont les principaux freins à l'adoption / l'utilisation de l'IA générative pour les métiers/processus de votre entreprise ?	1. Nous n'avons pas de freins 2. Le coût 3. Nous n'avons pas ou pas suffisamment de compétences 4. Le ROI est difficile à identifier 5. Les cas d'usage à forte valeur ajoutée sont difficiles à trouver 6. Les risques liés à la cybersécurité 7. Manque de transparence des solutions 8. L'impact environnemental 9. La complexité réglementaire autour de l'IA 10. Autres (précisez)
Q29.		Quel est l'impact de l'utilisation de l'IA générative pour vos processus internes / votre delivery sur : A. Votre chiffre d'affaires B. Vos marges	1. Je ne sais pas 2. Nous ne l'avons pas mesuré 3. Impact très positif (+5% et plus) 4. Impact positif (entre +1% et +5%) 5. Impact neutre 6. Impact négatif (entre -1% et -5%) 7. Impact très négatif (-5% et moins)
Q30.	SI Q29 A = 3 ou 4	Pour quelles raisons l'utilisation de l'IA générative pour votre delivery / vos processus interne a un impact positif sur votre CA ?	1. Accélération des cycles de delivery → plus de projets délivrés par an 2. Capacité à répondre à des RFP plus rapidement → augmentation du taux de gain 3. Personnalisation des solutions clients → ventes additionnelles et up-sell 4. Création de nouvelles offres basées sur l'IA générative → ouverture de nouveaux marchés 5. Amélioration de la satisfaction client → fidélisation et extension des contrats 6. Autres (précisez)
Q31.	SI Q29 A = 6 ou 7	Pour quelles raisons l'utilisation de l'IA générative pour votre delivery / vos processus interne a un impact négatif sur votre CA ?	1. Les clients veulent payer moins cher qu'avant 2. La concurrence s'accroît 3. Difficulté de vendre des services premium (les clients reconnaissent moins l'expertise humaine) 4. Réduction du temps facturable 5. Autres (précisez)
Q32.	SI Q29 B = 3 ou 4	Pour quelles raisons l'utilisation de l'IA générative pour votre delivery / vos processus interne a un impact positif sur vos marges ?	1. Automatisation des tâches répétitives 2. Réduction du temps de delivery 3. Moins d'erreurs et corrections nécessaires 4. Meilleure allocation des consultants sur des missions à forte valeur 5. Gain de productivité 6. Autres (précisez)
Q33.		Répondez-vous à des projets d'IA générative pour vos clients ?	1. Oui 2. Non

Q34.	Si Q33 = 1	Quels types de projets demandent vos clients ? Réponses multiples	1. Conseil / réflexion amont 2. Recherche de cas d'usage 3. PoC/PoV... 4. Développement de solutions d'IA générative 5. Développement de fonctionnalités d'IA générative au sein d'autres solutions logicielles / plateformes 6. Intégration de solutions d'IA générative du marché 7. Autres (précisez)
Q35.	Si Q33 = 1	Quelle est la part des projets clients qui portent sur de l'IA générative aujourd'hui ?	1. Aucun 2. Moins de 5% 3. Entre 5% et 10% 4. Entre 10% et 20% 5. Entre 20% et 25% 6. Entre 25% et 50% 7. Entre 50% et 99% 8. 100%
Q36.	Si Q33 = 1	Sur quels sujets réalisez-vous des projets pour vos clients sur l'IA générative sur votre activité de services IT ? Réponses multiples	1. La chaîne logistique 2. Le marketing 3. Le commercial 4. La finance 5. Les RH 6. La relation clients 7. Le support utilisateurs 8. Le juridique 9. Autres (précisez)
Q37.		Quels sont les principaux freins à l'adoption / l'utilisation de l'IA générative pour vos clients ?	1. Ils n'ont pas de freins 2. Le coût 3. Ils n'ont pas ou pas suffisamment de compétences 4. Le ROI est difficile à identifier 5. Les cas d'usage à forte valeur ajoutée sont difficiles à trouver 6. Les risques liés à la cybersécurité 7. Manque de transparence des solutions 8. L'impact environnemental 9. La complexité réglementaire autour de l'IA 10. Autres (précisez)
Q38.		Accompagnez-vous vos clients sur des sujets de souveraineté ?	1. Oui 2. Non 3. NSP
Q39.	Si Q38 = 1	Quels types de projets réalisez-vous sur la souveraineté pour vos clients ? Réponses multiples	1. Audit de conformité 2. Conseil et stratégie (étude d'impact, trajectoire vers la souveraineté...) 3. Migration vers des clouds souverains 4. Mise en place de solutions de cybersécurité souveraines 5. Aide au choix de solutions / fournisseurs souverains 6. Autres (précisez)

Q40.	SI Q38 = 1	Quelle est la taille moyenne de ces projets sur la souveraineté pour l'instant ?	1. Moins de 50K€ 2. De 50K€ à 100K€ 3. De 100K€ à 200K€ 4. De 200K€ à 500K€ 5. De 500K€ à 1M€ 6. Plus de 1M€
Q41.	SI Q38 = 1	Combien de projets sur la souveraineté avez-vous réalisé pour vos clients en 2025 ?	1. Aucun 2. Moins de 5 3. De 5 à 10 4. De 10 à 20 5. De 20 à 50 6. De 50 à 100 7. Plus de 100

Indicateurs RH			
Q42.		Quel était le nombre de salariés de votre entreprise EN FRANCE fin 2024 ?	
Q43.		Quelle est la tendance de vos recrutements sur S2 2025 par rapport à S2 2024 ? A. Toutes compétences confondues B. Jeunes diplômés C. Alternants D. Confirmés / expérimentés E. Reconversions (personnes reconverties)	1. En forte baisse (Moins de -10%) 2. En faible baisse (jusqu'à -10%) 3. Identique 4. En faible hausse (jusqu'à +10%) 5. En forte hausse (plus de +10%) 6. Nous n'en faisons pas / n'en avons pas fait
Q44.		Comment gérez-vous l'impact du resserrement du marché sur le recrutement et la rétention des talents ? Réponses multiples	1. Vous privilégiez la montée en compétences et la mobilité interne pour affecter vos consultants à de nouvelles missions plutôt que de recruter en externe 2. Vous avez recentré vos efforts de recrutement sur des profils clés et des compétences stratégiques (la, data, cybersécurité, cloud...) 3. Pour retenir vos talents, vous avez renforcé les dispositifs de télétravail, de formation continue et de bien-être au travail 4. Vous vous appuyez davantage sur le sourcing interne, les cooptations et l'automatisation des processus RH pour réduire le coût d'acquisition des talents 5. Autres (précisez)
Q45.		Avez-vous mis en place des mesures pour optimiser la gestion des intercontrats ? Réponses multiples	1. Vous n'avez rien changé 2. Vous proposez à vos consultants en intercontrat des formations intensives pour les repositionner rapidement 3. Vous avez mis en place une équipe spécialisée dans l'anticipation des fins de mission et la recherche proactive d'opportunités pour les consultants en attente 4. Vous essayez d'améliorer la flexibilité dans la réallocation des ressources 5. Plutôt que de laisser vos ressources inactives, vous explorez des opportunités de sous-traitance et de mise à disposition auprès d'autres ESN partenaires. 6. Autres (précisez)

NOMENCLATURE DES PRODUITS ET PRESTATIONS

CONSEIL ET SERVICES

Tous les revenus services IT sont intégrés à 100% : conseil IT, intégration, développements spécifiques et assistance technique, support, formation, infogérance et TMA.

Les services de support hardware sont désormais intégrés dans les chiffres services.

- Cela inclut les services de type hot-line, détection des problèmes, intervention de maintenance sur site, de maintenance préventive, déploiements réalisés sur des machines de type poste client, serveur et stockage.
- Les acteurs concernés par cette activité sont les constructeurs, les revendeurs/VARs (Value Added Resellers : revendeurs à valeur ajoutée), les sociétés de services et les leasers

Les filiales informatiques des grands donneurs d'ordre sont intégrées lorsqu'elles vendent des prestations de service informatique à des entreprises autres que leur maison-mère ou les filiales du groupe.

☐ **Conseil:**

1. Conseil en management : stratégie d'entreprise, transformation, accompagnement du changement, re-engineering / restructuration, organisation... Les revenus Conseil en Management pris en compte sont ceux qui ont un impact direct sur le Système d'Information. Le conseil en communication est par exemple exclu du périmètre considéré ;
2. 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...;

- ☐ **Assistance technique / régie** : détachement de personnel informatique, participation à des développements et à des projets (build) souvent facturés en régie ;

- ☐ **Exploitation en assistance technique** : détachement de personnel informatique, réalisation de tâches d'exploitation (run) souvent facturés en régie ;

- ☐ **Intégration** : développement d'applications spécifiques, projets d'intégration de progiciels, d'infrastructures souvent facturés au forfait ;

- ☐ **Formation** : formation aux techniques et solutions informatiques ;

- ☐ **Infogérance** : L'infogérance informatique (ou externalisation) est l'acte d'engagement d'un prestataire de services externes en vue de gérer une fonction informatisée sur une période de temps précisée et sur une base contractuelle longue (entre trois et cinq ans en moyenne en France), et ce, sur site client ("insourcing") ou externalisé ("outsourcing") basé sur un contrat de convention de services (SLA) ;

1. Infogérance Infrastructures : serveurs : unix et mainframes, systèmes distribués : parcs micro, serveurs locaux et réseau local, exploitation des réseaux entendus, administration de réseaux, télémaintenance de réseau. L'infogérance globale (cas où le client confie à une entreprise tierce l'intégralité de la gestion de son Système d'Information) et l'hébergement sont inclus dans cette catégorie
2. Infogérance applicative (y compris la TMA) :
3. Externalisation de processus métier ou BPO : externalisation d'une fonction complète ou de processus de l'entreprise. sont incluses les prestations portant sur des processus supportés par une proportion non négligeable d'informatique. Sont par exemple exclues les activités de type centres d'appels sortants, qui n'entrent pas dans un processus supporté par le Système d'Information de l'entreprise ;

- ☐ **Support / maintenance matériel**

- ☐ **Revente de matériel et logiciels**

EDITION DE LOGICIELS

Il s'agit des revenus liés à la vente de licences, la maintenance logicielle et à la souscription pour le Software as a Service, **hors autres prestations de services** (conseil, intégration, formation)

- ❑ **Logiciels systèmes et infrastructures** (OS et utilitaires systèmes, logiciels de transport et d'échange (MQ Series, FTP, EDI, ...), d'administration de systèmes, de réseau et de sécurité) ;
- ❑ **Logiciels outils** (outils de développement, EAI, SGBD, outils d'accès à l'information et outils décisionnels) ;
- ❑ **Logiciels applicatifs** horizontaux (tels que compta-finance, RH, ERP, CRM, ...), verticaux (tels que gestion professionnelle, ...), bureautique ;
- ❑ **Logiciels embarqués** : logiciels permettant de faire fonctionner une machine, équipée d'un ou plusieurs microprocesseurs, afin de réaliser une tâche spécifique avec une intervention humaine limitée. Par extension, et dans l'optique de mesurer la dynamique du marché de l'ensemble des logiciels intervenant dans la chaîne de valeur des logiciels embarqués, les revenus logiciels outils, Infrastructure (ou plus rarement) applicatifs entrant dans le cycle de développement des logiciels embarqués sont, dans le cadre de ce baromètre de conjoncture, comptabilisés dans les revenus des logiciels embarqués.

CONSEIL EN TECHNOLOGIES

Les activités de conseil en technologies recouvrent le conseil en R&D, l'étude technique, 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 et Industrielle (ISTI) et la R&D externalisée.

▪ **ISTI (Informatique Scientifique Technique et Industrielle)**

L'ISTI se caractérise par des prestations d'assistance et de conseil autour de l'informatique scientifique, technique et industrielle associée à la conception et l'industrialisation de produits : informatique de contrôle / commande, supervision, automatisme, informatique scientifique, simulation, calcul mathématique, CAO (hors ingénierie informatique de gestion de Système d'Information)

▪ **R&D externalisée**

Les prestations de R&D externalisée sont des prestations de recherche, de conception et de développement portant les métiers de : mécanique générale et spécialisée, télécoms, électronique, énergétique, chimie, matériaux, optique, acoustique, sciences physiques, Biotechnologie.

Par recherche, on entend toutes les prestations d'études avancées sur des technologies appliquées telles que : Acoustique, Optique, Physique, Mathématiques, Nanotechnologies, Télécommunications etc.

Par conception et développement, on entend toutes les prestations de spécification, d'étude et de réalisation de produits tant dans la phase de création que d'évolution pour les existants

▪ **Services autour des systèmes embarqués**

Les prestations de services réalisées autour des systèmes embarqués sont des prestations de conception / industrialisation de produits portant sur les systèmes, et donc les logiciels embarqués.

Par industrialisation, on entend toute l'étape "aval" du cycle en V de développement des produits, à savoir les définitions de fabrication, des procédures de maintenance et de soutien logistique, mais aussi le maintien en condition opérationnelle (MCO). En aucun cas, elle n'inclut de fabrication.

Un logiciel embarqué est un logiciel permettant de faire fonctionner une machine, équipée d'un ou plusieurs microprocesseurs, afin de réaliser une tâche spécifique avec une intervention humaine limitée. Par exemple : les calculateurs dans une voiture (pour le freinage ABS...), les calculateurs dans un avion (commandes de bords...), les logiciels intégrés sur des puces, sur les cartes à puce, dans les téléphones mobiles, les lecteurs mp3, les décodeurs. Les logiciels embarqués ont trois grandes fonctionnalités :

- Une fonctionnalité de traitement (fonctionnement de la machine, utilisation des processeurs...)
- Une fonctionnalité de communication avec une autre machine (échanges Machine to Machine)
- Une fonctionnalité d'interaction avec l'environnement physique et humain

Les revenus réalisés par des offres logicielles de type « progiciels » c'est-à-dire présentes au catalogue d'un éditeur qui garde la propriété du logiciel, sont inclus dans l'activité Logiciel de l'étude. Les prestations de services réalisées autour des systèmes embarqués sont incluses dans l'activité conseil en technologies.

