

**QUESTIONNAIRE CONSEIL EN TECHNOLOGIES**

BILAN, CONJONCTURE et PERSPECTIVES S2 2024

**Qualification**

Q1.		<p>Quelle est votre fonction ?</p> <p>(réponse unique)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. PDG / Directeur général</li> <li>2. Directeur/responsable financier</li> <li>3. Directeur/ responsable commercial</li> <li>4. Directeur/ responsable marketing</li> <li>5. Directeur / responsable des opérations</li> <li>6. Autre (veuillez préciser : ...)</li> </ol>
-----	--	--	--

**Dynamique et répartition de l'activité**

Q2.		<p>Comment se répartissait le chiffre d'affaires 2023 de votre société réalisé en France entre :</p> <p>A. <b>Conseil en Technologies</b> (Services ISTI et Systèmes embarqués, R&amp;D externalisée)</p> <p>B. <b>Services informatiques</b> (conseil, intégration, support, infogérance...)</p> <p>C. <b>Edition de logiciels</b> et plateformes cloud (licences, maintenance, SaaS, IaaS/PaaS)</p> <p>D. <b>Autres</b> (financements, revente de logiciels tiers, de matériels, formation...)</p> <p><b>La somme doit faire 100%</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> </ol>
Q3.		<p>Quelle dynamique prévoyez-vous pour <b>S2 2024</b> pour votre entreprise toutes activités confondues sur la France ?</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Décroissance inférieure à -10%</li> <li>2. Décroissance de -10% à -5%</li> <li>3. Décroissance de -5% à 0%</li> <li>4. Activité stable (0%)</li> <li>5. Croissance de 0% à 5%</li> <li>6. Croissance de 5% à 10%</li> <li>7. Croissance de 10% à 20%</li> <li>8. Croissance supérieure à 20%</li> </ol>

Q4.		<p>Quelle dynamique prévoyez-vous <b>sur l'année 2024</b> pour votre entreprise toutes activités confondues sur la France ?</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Décroissance inférieure à -10%</li> <li>2. Décroissance de -10% à -5%</li> <li>3. Décroissance de -5% à 0%</li> <li>4. Activité stable (0%)</li> <li>5. Croissance de 0% à 5%</li> <li>6. Croissance de 5% à 10%</li> <li>7. Croissance de 10% à 20%</li> <li>8. Croissance supérieure à 20%</li> </ol>
Q5.		<p>Comment se répartit le chiffre d'affaires de votre entreprise en France selon la taille de vos clients ?</p> <p>A. Entreprises de moins de 10 salariés</p> <p>B. Entreprises de 11 à 250 salariés</p> <p>C. Entreprises de 251 à 5 000 salariés</p> <p>D. Entreprises de plus de 5 000 salariés</p> <p>La somme doit faire 100%</p>	9.

**Si Q2« conseil en technologies » représente plus de 25% de l'activité, continuez**

## Indicateurs de conjoncture

Q6.		<p>Concernant votre activité de conseil en technologies, constatez-vous au cours du S2 2024 une dégradation ou une amélioration sur les points suivants comparée à la période équivalente de l'année précédente (S2 2023):</p> <p>A. Nombre total d'appels d'offres/de dossiers constatés</p> <p>B. Nombre de nouveaux projets gagnés</p> <p>C. Taille des nouveaux projets gagnés</p> <p>D. Carnet de commandes (backlog)*</p> <p><i>* : <b>Backlog</b> : 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></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Baisse / dégradation</li> <li>2. Pas de changement</li> <li>3. Augmentation / amélioration</li> </ol>
-----	--	---	---

Q7.	<p>En moyenne sur les 3 derniers mois, quelle est la valeur constatée de votre ratio Book to Bill pour votre activité de conseil en technologies ?</p> <p><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></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Moins de 0,8</li> <li>2. Entre 0,8 et 1,0</li> <li>3. Egal à 1,0</li> <li>4. Entre 1,0 et 1,2</li> <li>5. Supérieur à 1,2</li> </ol>
Q8.	<p>Concernant la situation en S2 2024 par rapport à celle, de S2 2023 comment évolue le taux d'occupation (ou taux d'activité) des équipes sur la France ?</p> <p><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.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. En baisse</li> <li>2. Identique</li> <li>3. En hausse</li> </ol>

## Grandes tendances / conjoncture

Q9.		<p>Quels sont les principaux freins à votre croissance en <b>conseil en technologies</b> en ce moment ?</p> <p><b>Réponses multiples</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nous n'en avons pas</li> <li>2. Notre taux de turnover trop élevé</li> <li>3. Le manque de ressources</li> <li>4. Le manque d'opportunités commerciales</li> <li>5. Nous n'adressons pas les sujets les plus porteurs</li> <li>6. La situation économique générale de vos clients</li> <li>7. Autre (précisez)</li> </ol>
Q10.	<b>Si Q9 ≠ 1</b>	D'une manière générale, est-ce que ces freins ont été <b>plus importants</b> en 2024 qu'en 2023 ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Non</li> <li>2. Oui, un peu</li> <li>3. Oui, moyennement</li> <li>4. Oui, beaucoup</li> <li>5. Oui, énormément</li> </ol>
Q11.	<b>Si Q9 ≠ 1</b>	D'une manière générale, comment pensez-vous que ces freins vont évoluer en 2025 ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ils seront beaucoup moins importants</li> <li>2. Ils seront un peu moins importants</li> <li>3. Ils seront identiques</li> <li>4. Ils seront un peu plus importants</li> <li>5. Ils seront beaucoup plus importants</li> </ol>
Q12.		Comment pensez-vous que la croissance de vos activités en France va évoluer en 2025 ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Elle sera beaucoup moins bonne qu'en 2024</li> <li>2. Elle sera un peu moins bonne qu'en 2024</li> <li>3. Elle sera identique à 2024</li> <li>4. Elle sera un peu meilleure qu'en 2024</li> <li>5. Elle sera bien meilleure qu'en 2024</li> </ol>
Q13.		<p>Comment a évolué le salaire moyen au S2 2024 par rapport à S2 2023 ?</p> <p>A. Pour les salariés en poste</p> <p>B. Pour les nouveaux embauchés</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Baisse du salaire moyen</li> <li>2. Hausse entre 0 et 2%</li> <li>3. Hausse entre 2 et 4%</li> <li>4. Hausse supérieure à 4%</li> </ol>
Q14.		Est-ce que vous avez augmenté vos prix en répercutant la hausse des salaires et l'inflation ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Oui, intégralement</li> <li>2. Oui, à plus de 75%</li> <li>3. Oui, entre 50% et 75%</li> <li>4. Oui, entre 25% et 50%</li> <li>5. Oui, moins de 25%</li> <li>6. Non, pas du tout</li> </ol>

Q15.	<b>Si Q14 ≠ 6</b>	Comment se répartit votre croissance 2024 entre augmentation du taux d'utilisation/ volume des ventes et augmentation du prix de vente ? <b>La somme doit faire 100%</b>	
Q16.		A quel stade en êtes-vous concernant l'IA générative pour vos métiers / vos processus internes / votre delivery ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Des solutions d'IA générative sont déjà en place</li> <li>2. Nous avons des actions en cours sur ce sujet</li> <li>3. Nous avons une stratégie clairement définie sur ce sujet</li> <li>4. Nous avons prévu d'étudier le sujet en 2024</li> <li>5. Nous avons prévu d'étudier le sujet après 2024</li> <li>6. Nous n'avons rien prévu</li> </ol>
Q17.	<b>Si Q16 = 1</b>	Quels gains de productivité avez-vous constaté <b>en 2024</b> sur vos équipes projets ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aucun</li> <li>2. Moins de 5%</li> <li>3. De 5% à 10%</li> <li>4. De 11% à 20%</li> <li>5. De 21% à 30%</li> <li>6. De 31% à 40%</li> <li>7. De 41% à 50%</li> <li>8. Plus de 50%</li> </ol>
Q18.	<b>Si Q16 ≠ 6</b>	Quels gains de productivité attendez-vous à termes ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aucun</li> <li>2. Moins de 5%</li> <li>3. De 5% à 10%</li> <li>4. De 11% à 20%</li> <li>5. De 21% à 30%</li> <li>6. De 31% à 40%</li> <li>7. De 41% à 50%</li> <li>8. Plus de 50%</li> </ol>
Q19.		Pensez-vous que les facilités apportées par les assistants virtuels alimentés par l'IA pour le développement ainsi que le no code représentent un risque ou une opportunité  A. Pour le métier des éditeurs / plateformes  B. Pour les ESN / ICT	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Un risque</li> <li>2. Une opportunité</li> <li>3. Ni l'un, ni l'autre</li> <li>4. NSP</li> </ol>
Q20.		Quels sont les principaux freins à l'adoption / l'utilisation de l'IA générative pour les métiers / processus internes / delivery de votre entreprise ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nous n'avons pas de freins</li> <li>2. Le coût</li> <li>3. Nous n'avons pas ou pas suffisamment de compétences</li> <li>4. Le ROI est difficile à identifier</li> <li>5. Les cas d'usage à forte valeur ajoutée sont difficiles à trouver</li> <li>6. Les risques liés à la cybersécurité</li> <li>7. Manque de transparence des solutions</li> <li>8. L'impact environnemental</li> <li>9. La complexité réglementaire autour de l'IA</li> <li>10. Autres (précisez)</li> </ol>

Q21.		Répondez-vous à des projets d'IA générative pour vos clients ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Oui</li> <li>2. Non</li> </ol>
Q22.	<b>Si Q21 = 1</b>	<p>Quels types de projets demandent vos clients ?</p> <p><b>Réponses multiples</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conseil / réflexion amont</li> <li>2. Recherche de cas d'usage</li> <li>3. PoC/PoV...</li> <li>4. Développement de solutions d'IA générative</li> <li>5. Développement de fonctionnalités d'IA générative au sein d'autres solutions logicielles / plateformes</li> <li>6. Intégration de solutions d'IA générative du marché</li> <li>7. Autres (précisez)</li> </ol>
Q23.	<b>Si Q21 = 1</b>	Quelle est la part des projets clients qui portent sur de l'IA générative aujourd'hui ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aucun</li> <li>2. Moins de 5%</li> <li>3. Entre 5% et 10%</li> <li>4. Entre 10% et 20%</li> <li>5. Entre 20% et 25%</li> <li>6. Entre 25% et 50%</li> <li>7. Entre 50% et 99%</li> <li>8. 100%</li> </ol>
Q24.	<b>Si Q21 = 1</b>	<p>Sur quels sujets réalisez-vous des projets pour vos clients sur l'IA générative ?</p> <p><b>Réponses multiples</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La chaîne logistique</li> <li>2. Le développement de produit / d'outils de production</li> <li>3. Le marketing</li> <li>4. Le commercial</li> <li>5. La finance</li> <li>6. Les RH</li> <li>7. La relation clients</li> <li>8. Le support utilisateurs</li> <li>9. Le juridique</li> <li>10. Autres (précisez)</li> </ol>
Q25.		Quels sont les principaux freins à l'adoption / l'utilisation de l'IA générative pour vos clients ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ils n'ont pas de freins</li> <li>2. Le coût</li> <li>3. Ils n'ont pas ou pas suffisamment de compétences</li> <li>4. Le ROI est difficile à identifier</li> <li>5. Les cas d'usage à forte valeur ajoutée sont difficiles à trouver</li> <li>6. Les risques liés à la cybersécurité</li> <li>7. Manque de transparence des solutions</li> <li>8. L'impact environnemental</li> <li>9. La complexité réglementaire autour de l'IA</li> <li>10. Autres (précisez)</li> </ol>
Q26.		<p>Prenez-vous en considération l'impact environnemental dans le déploiement de l'IA générative pour :</p> <p>A. Vos process internes / votre delivery</p> <p>B. Les projets pour vos clients</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Oui</li> <li>2. Non</li> <li>3. NSP</li> </ol>

Q27.		<p>Sur une échelle de 1 à 5, où 1 = aucune connaissance et 5 = parfaite connaissance</p> <p>Quelle est le niveau de connaissance de votre entreprise de l'IA act ?</p>	
Q28.		<p>Sur une échelle de 1 à 5, où 1 = aucune contrainte et 5 = très forte contrainte</p> <p>Quelle est le niveau de contrainte qu'apporte l'IA act à votre entreprise ?</p>	
Q29.		A quelle fréquence réalisez-vous un bilan carbone ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nous n'en avons jamais réalisé</li> <li>2. Tous les ans</li> <li>3. Tous les 2 ans</li> <li>4. Tous les 3 ans</li> <li>5. Tous les 4 ans</li> <li>6. Tous les 5 ans</li> <li>7. Moins fréquemment</li> </ol>
Q30.		Avez-vous commencé à travailler sur la nouvelle directive CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Oui car mon entreprise est concernée en 2025</li> <li>2. Oui car mon entreprise est concernée en 2026</li> <li>3. Oui car mon entreprise est concernée en 2027</li> <li>4. Oui car mes clients vont être concernés</li> <li>5. Non, mon entreprise n'est pas concernée</li> <li>6. Je ne sais pas si mon entreprise est concernée par la CSRD</li> </ol>
Q31.	<b>Si Q30 ≠5 ou 6</b>	Quel département pilote le projet de mise en place de la CSRD ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. RSE</li> <li>2. Finance</li> <li>3. DSI</li> <li>4. Juridique</li> <li>5. Compliance</li> <li>6. Co-pilotage entre plusieurs directions</li> <li>7. Autres directions (précisez)</li> </ol>
Q32.	<b>Si Q30 ≠5 ou 6</b>	Le projet de mise en place de la CSRD est-il suivi par la DG / le comex ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Oui</li> <li>2. Non</li> <li>3. NSP</li> </ol>
Q33.	<b>Si Q30 ≠5 ou 6</b>	Compte tenu de la date de votre première publication de rapport CSRD, vous diriez que vous êtes :	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. En avance</li> <li>2. Dans les temps</li> <li>3. En retard</li> </ol>

Q34.	<b>Si Q30 ≠5 ou 6</b>	Comment jugez-vous le coût de la mise en place de la CSRD ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Très couteuse</li> <li>2. Moyennement couteuse</li> <li>3. Acceptable</li> <li>4. NSP</li> </ol>
Q35.		De quel(s) label(s) / certification(s) votre entreprise dispose-t-elle concernant la RSE ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aucun</li> <li>2. Ecovadis</li> <li>3. Numérique responsable</li> <li>4. ISO 14001</li> <li>5. ISO 26000</li> <li>6. Label égalité professionnelle</li> <li>7. Label diversité</li> <li>8. Label relations fournisseurs et achats responsables</li> <li>9. Autres (précisez)</li> </ol>
Q36.		De quel(s) label(s) / certification(s) votre entreprise dispose-t-elle concernant la confiance numérique ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aucun</li> <li>2. SOC 2 type 1</li> <li>3. SOC 2 type 2</li> <li>4. ISO 27001</li> <li>5. ISO 27002</li> <li>6. SecNumCloud</li> <li>7. Autres (précisez)</li> </ol>



## Réglementaire / aide

Q37.		A quel stade en est votre société de la mise en conformité avec le RGPD ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nous sommes 100% conformes</li> <li>2. Nous sommes conformes sur la plupart de sujets</li> <li>3. Nous sommes conformes sur quelques sujets</li> </ol>
Q38.		Avez-vous nommé un Délégué à la Protection des Données (DPO) ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Oui</li> <li>2. Non</li> <li>3. NSP</li> </ol>
Q39.		Avez-vous effectué une cartographie des données personnelles traitées par votre entreprise ?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Oui</li> <li>2. Non</li> <li>3. NSP</li> </ol>
Q40.		<p>A quelles aides votre entreprise a-t-elle recours ?</p> <p><b>Réponses multiples</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aucune</li> <li>2. Le crédit impôt recherche (CIR)</li> <li>3. Le crédit impôt innovation (CII)</li> <li>4. Aides BPI France (prêts à l'innovation, fonds de garanties, subvention et avances remboursables...)</li> <li>5. Prêtes et subventions des régions</li> <li>6. Régime jeune entreprise innovante (JEI)</li> <li>7. Plan France 2030</li> <li>8. Autres (précisez)</li> </ol>

Indicateurs RH		
Q41.		Quel était le nombre de salariés de votre entreprise EN FRANCE fin 2023 ?
Q42.		<p>Quelle est la tendance de vos recrutements sur S2 2024 par rapport à S2 2023 ?</p> <p>A. Toutes compétences confondues</p> <p>B. Jeunes diplômés</p> <p>C. Alternants</p> <p>D. Confirmés / expérimentés</p> <p>E. Reconversions (personnes reconverties)</p>
		<p>4. En forte baisse (Moins de -10%)</p> <p>5. En faible baisse (jusqu'à -10%)</p> <p>6. Identique</p> <p>7. En faible hausse (jusqu'à +10%)</p> <p>8. En forte hausse (plus de +10%)</p> <p>9. Nous n'en faisons pas / n'en avons pas fait</p>
Q43.		<p>Sur une échelle de 1 à 5 où 1 = Difficultés faibles ou inexistantes et 5 = Difficultés très importantes</p> <p>Pouvez-vous nous indiquer quel a été le <b>niveau de difficulté de recrutement</b> sur chacune des compétences suivantes au S2 2024 ?</p>
		<p>1. Toutes compétences confondues</p> <p>2. Données (BI, big data, AI)</p> <p>3. Sécurité</p> <p>4. Embarqué et électronique</p> <p>5. Mécanique</p> <p>6. Gestion de projets</p> <p>7. Experts métier</p> <p>8. Ventes</p>
Q44.		<p>Savez-vous où vont les salariés qui quittent votre société ?</p> <p><b>(réponses multiples)</b></p>
		<p>1. Ils vont chez vos grands concurrents</p> <p>2. Ils vont dans des start ups</p> <p>3. Ils vont chez des clients</p> <p>4. Ils deviennent freelance</p> <p>5. Ils changent de secteur d'activité / de métier</p> <p>6. Autres (précisez)</p>
Q45.		<p>Sur une échelle de 1 à 5 où 1 = raison mineure et 5 = raison très importante</p> <p>Quelle est le niveau d'importance des raisons pour lesquelles vos salariés quittent votre entreprise ?</p>
		<p>1. Pour l'intérêt du nouveau poste</p> <p>2. Pour l'intérêt des missions proposées</p> <p>3. Pour des raisons de salaire</p> <p>4. Pour les conditions de travail (plus de télétravail par exemple)</p> <p>Pour découvrir autre chose</p>
Q46.		<p>Qu'avez-vous mis en place pour-fidéliser vos talents ?</p> <p><b>(réponses multiples)</b></p>
		<p>1. Nous leurs proposons plus de formations</p> <p>2. Nous leurs proposons des programmes d'évolution de carrière spécifiques</p> <p>3. Nous leurs proposons un plan d'incentives spécifiques par rapport à leur évolution</p> <p>4. Nous leurs proposons du travail hybride, notamment sur le nombre de jours de télétravail par semaine</p>

			<ol style="list-style-type: none"><li>5. Nous leurs proposons des reconversions sur les sujets les plus porteurs / innovants</li><li>6. Nous leurs proposons plus d'avantages sociaux (places en crèches, congé parental...)</li><li>7. Autre (précisez)</li></ol>
--	--	--	--

## 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.