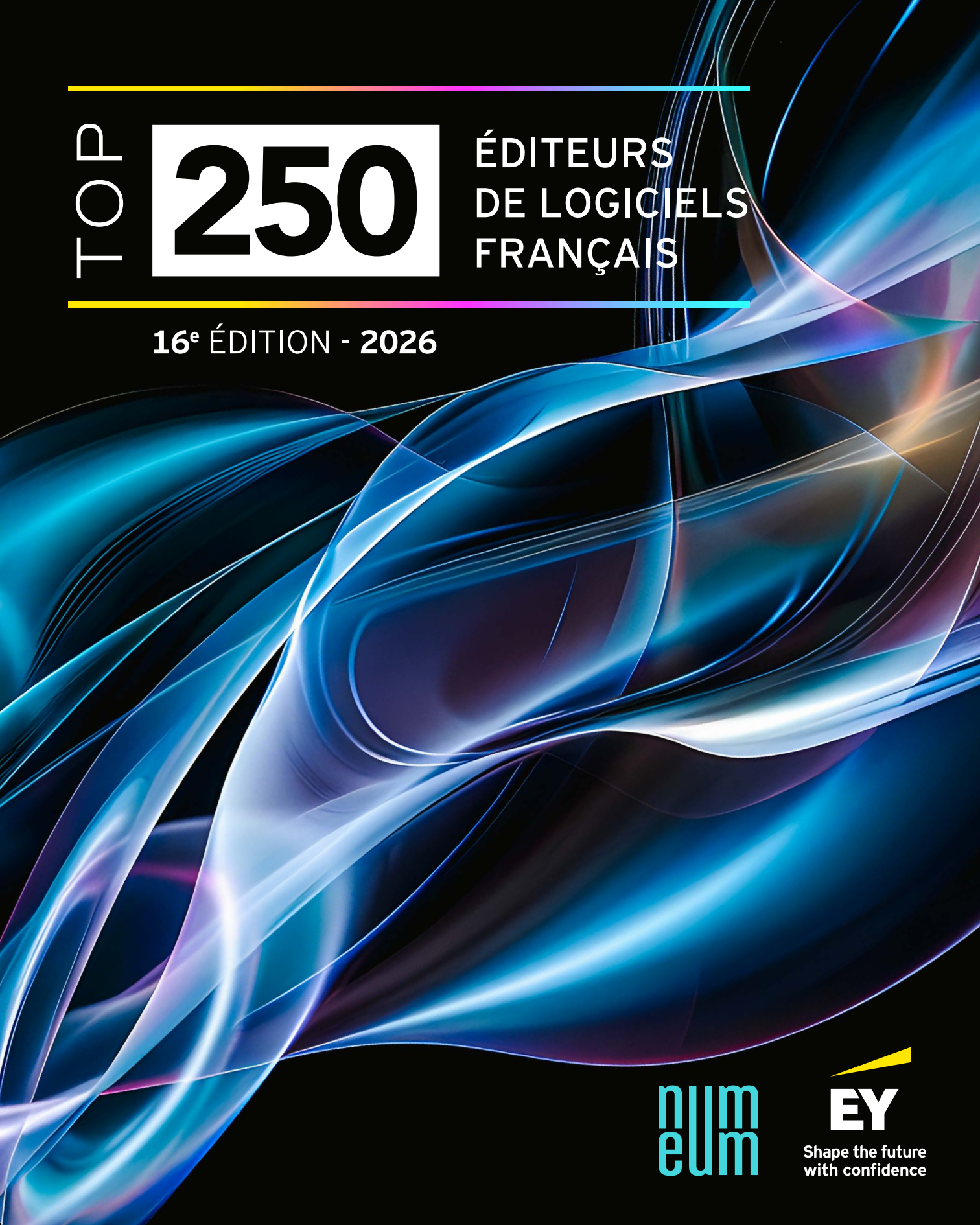
TOP 250 ÉDITEURS DE LOGICIELS FRANÇAIS

16e ÉDITION - 2026



numeum

EY
Shape the future with confidence

8
L'édition de logiciels poursuit sa croissance

14
L'IA au cœur des transformations du secteur

22
Le SAAS, un modèle robuste à l'heure de l'IA

26
Les talents, à l'heure des gains de productivité

29
L'international, un plafond de verre difficile à dépasser

32
La croissance externe, un levier de développement

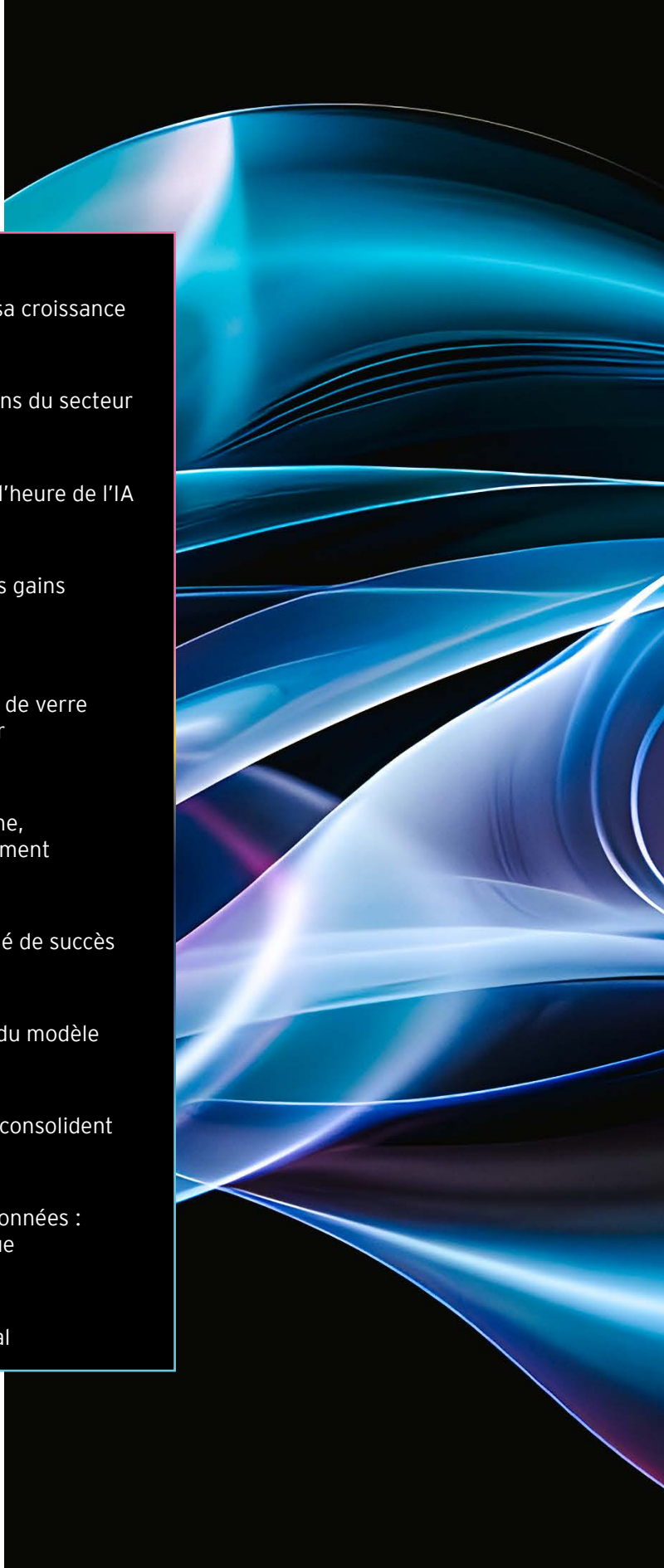
35
Le financement, un facteur clé de succès

37
L'innovation reste au cœur du modèle

41
La RSE, des pratiques qui se consolident

43
Sécurité et maîtrise des données : un enjeu stratégique

44
Classement général



Chiffres clés 2026*

22,4 Md€
de chiffre d'affaires édition réalisés en 2025 par les éditeurs de logiciels français (+5,2 % de croissance en 2025 hors éditeurs de jeux vidéo)

57 %
du chiffre d'affaires des éditeurs de logiciels français réalisé à **l'international**

83 %
des éditeurs de logiciels français du panel ont réalisé un **bénéfice d'exploitation** lors du dernier exercice (+4 points par rapport à 2024)

46 %
des répondants placent les agents autonomes et l'**IA agentique au premier rang** de leurs priorités technologiques (+16 points vs 2024)

80 %
des éditeurs ont intégré des fonctionnalités d'**IA générative dans leur offre logicielle** et 51 % des éditeurs indiquent que ces fonctionnalités sont en production (+18 points vs 2024)

48 %
des éditeurs déclarent avoir **formé** plus de la moitié de leurs collaborateurs **à l'usage de l'IA** générative (+19 points vs 2024)

3 000
emplois nets créés en 2025 chez les éditeurs *pure player*** français

51 %
des éditeurs de logiciels français prévoient d'**augmenter leurs effectifs** en 2026 (-11 points vs. 2024)

34 %
des effectifs globaux des *pure players*** sont **des femmes** (stable vs 2024)

58 %
des éditeurs de logiciels français **envisagent** de réaliser une opération de **croissance externe** (stable vs 2024)

34 %
de l'effectif total des *pure players*** **est consacré à la R&D** (stable vs 2024)

* *Données collectées par EY et Numeum entre mai et septembre 2026.*
** *Editeurs consacrant plus de 75 % de leur chiffre d'affaires à l'édition.*

Après une phase d'inquiétude, une opportunité majeure se dessine pour les éditeurs

AVANT-PROPOS



Jean-Christophe Pernet

Associé EY, Responsable du Top 250 des éditeurs de logiciels

Cette édition du Top 250 confirme la résilience des éditeurs français de logiciels dans un environnement complexe. Le chiffre d'affaires édition du panel atteint 22,4 milliards d'euros en 2025 avec la grande majorité des éditeurs qui génère un résultat bénéficiaire. La croissance ralentit néanmoins : hors jeux vidéo, elle ressort à +5,2 %, contre +8,9 % en 2024. Elle est plus modérée, mais elle se maintient à un niveau élevé, et la très grande majorité des éditeurs du panel reste en croissance. Cette résilience s'appuie notamment sur les acteurs de moins de 50 M€ de chiffre d'affaires, qui conservent une croissance à deux chiffres. À l'inverse, le tassement est plus marqué chez les éditeurs horizontaux, dont la croissance a été quasiment divisée par deux.

C'est dans ce contexte que l'intelligence artificielle s'impose comme la priorité du secteur. **Pour la première fois, les agents autonomes et l'IA agentique arrivent en tête des priorités technologiques : près d'un éditeur sur deux les place en premier**. Le cloud et le SaaS, priorité historique des éditeurs, sont désormais perçus comme matures et moins différenciants, et reculent nettement. La cybersécurité en revanche, plus que jamais au cœur de l'actualité des éditeurs et de leurs clients, reste un enjeu majeur : plus d'un éditeur sur deux la cite parmi ses trois priorités.

Cette priorité donnée à l'IA agentique se traduit également dans les offres. L'abonnement reste très largement le mode de contractualisation privilégié mais la facturation à l'usage progresse : elle est déjà pratiquée par une part significative des éditeurs et envisagée par davantage encore. Cette évolution amène à s'interroger sur le modèle économique historique de l'édition de logiciels. Un niveau croissant de tarification à l'usage va progressivement remettre en cause le concept d'ARR, qui repose sur la récurrence d'un revenu prévisible. Il engendre aussi certaines difficultés pour les clients des éditeurs, notamment une plus grande complexité pour prévoir leurs dépenses IT, lorsque le coût dépend de volumes d'usage. **La généralisation de ces nouveaux modèles obligera donc le secteur à repenser ses indicateurs et ses outils de pilotage**.

L'IA transforme également l'organisation des éditeurs eux-mêmes, à commencer par la manière de faire de la R&D dans un contexte où celle-ci mobilise plus d'un tiers des effectifs des éditeurs pure players. L'IA y trouve son premier terrain d'application avec des gains de productivité constatés par la quasi-totalité des éditeurs. Cette transformation se lit aussi dans l'emploi même si ces données sont également impactées négativement par le contexte économique actuel. Hors jeux vidéo, les effectifs progressent à un rythme plus modéré que le chiffre d'affaires. Les prévisions d'embauche sont moins ambitieuses, les compétences recherchées évoluent également, avec une priorité donnée aux profils data et IA.

La croissance externe reste stable par rapport à l'an dernier, et une majorité d'éditeurs envisage une opération, souvent à l'étranger. Derrière cette apparente stabilité, émergent des thèses de consolidation avec des logiques d'intégration plus ou moins poussées. Dans un contexte de valorisations plus basses et de ralentissement de la croissance organique, une stratégie d'acquisition devient un levier pour changer d'échelle, renforcer des briques technologiques et accélérer l'internationalisation.

La robustesse des éditeurs, leur capacité à se transformer ainsi que les opportunités qui se profilent avec l'agentique **montrent que les inquiétudes apparues début 2026 doivent aujourd'hui être relativisées**. Sauf dans de rares exceptions, ni les clients des éditeurs ni les acteurs des grands modèles de langage n'ont véritablement vocation à remplacer les logiciels par des développements internes. Parmi d'autres facteurs, la nécessité de disposer de données métiers, les enjeux de sécurité et le niveau d'intégration avec les autres systèmes donnent un avantage certain aux éditeurs. **L'agentique va au contraire augmenter la valeur ajoutée des logiciels**. Une transformation profonde est en revanche en cours, sur les modèles d'affaires comme sur les organisations. Les éditeurs qui sauront faire évoluer leurs offres et repenser leur façon de travailler transformeront cette rupture en avantage. C'est une opportunité majeure que les éditeurs doivent saisir.

Le logiciel entre dans l'ère agentique

ÉDITO



Jean-Philippe Couturier

Président du Collège Éditeurs de logiciels et Plateformes — Numeum

Cette édition du Top 250 confirme la robustesse de notre industrie, mais révèle surtout l'ampleur de la transformation qui s'engage.

Avec 22,4 milliards d'euros de chiffre d'affaires édition en 2025, 83 % des éditeurs bénéficiaires et 57 % du chiffre d'affaires réalisé à l'international, le logiciel français confirme sa robustesse. Sa croissance ralentit toutefois : +2,4 % sur l'ensemble du panel, +5,2 % hors jeux vidéo. C'est dans ce contexte qu'une transformation technologique majeure s'accélère.

Le début de 2026 a été marqué par ce que certains observateurs et investisseurs ont appelé la « **SaaSpocalypse** » : une forte correction des valeurs logicielles, nourrie par la crainte que l'IA agentique ne fragilise le modèle SaaS. Le fort rebond des valeurs logicielles depuis leur point bas d'avril n'a pas pour autant levé les interrogations sur les effets économiques de l'IA.

Le marché est passé en quelques mois de la peur de la disparition du SaaS à une question plus intéressante : comment va-t-il se transformer avec l'IA ?

L'étude apporte un premier repère : le SaaS représente désormais 67 % du chiffre d'affaires édition du panel. L'abonnement reste le mode de contractualisation privilégié, aujourd'hui comme dans les intentions futures. Le SaaS ne disparaît pas. Il entre dans une nouvelle phase de son histoire.

Pour la première fois, **les agents autonomes et l'IA agentique deviennent la première priorité technologique des éditeurs français : 48 % des répondants les placent en tête, soit 16 points de plus qu'en 2024**. Ils devancent désormais le cloud et le SaaS. Parallèlement, 79 % des éditeurs ont intégré des fonctionnalités d'IA dans leur offre et 51 % en disposent déjà en production. Nous sortons progressivement de la seule expérimentation.

Pendant des décennies, le logiciel a essentiellement aidé un humain à accomplir une tâche. Avec l'agentique, certains logiciels peuvent interpréter un objectif, mobiliser des données et des outils, enchaîner des actions et produire une partie du résultat attendu, sous une supervision adaptée.

Le logiciel passe progressivement de l'outil à la capacité d'exécution.

Lorsque l'accès à une partie de l'intelligence et de l'expertise devient plus abondant, et qu'une partie de l'exécution peut changer d'échelle, la valeur se déplace vers ce qui reste rare : le jugement, la connaissance métier, la confiance, les données propriétaires et la capacité d'orchestration.

Cette évolution recompose les frontières entre logiciel et services. Les éditeurs intègrent davantage d'exécution dans leurs produits ; les entreprises de services, davantage de logiciels et d'agents dans leurs prestations. Des offres hybrides se développent, combinant expertise humaine, plateformes et agents. L'enjeu commun est de créer et de partager davantage de valeur.

Les modèles économiques doivent eux aussi évoluer. Mais cette transition est encore largement devant nous : 29 % des éditeurs n'ont pas encore défini leur stratégie tarifaire pour l'IA. Parmi les approches envisagées, 26 % privilégient un module premium, 22 % une facturation à l'usage et seulement 5 % une tarification à la valeur ou au résultat.

Après avoir appris à facturer l'accès au logiciel, nous allons devoir apprendre à valoriser sa capacité croissante à produire de l'exécution et du résultat. L'abonnement restera probablement central, tout en cohabitant avec des modèles plus diversifiés, liés à l'usage, à l'exécution et, dans certains cas, au résultat.

La troisième transformation est tout aussi profonde : l'agentique transforme aussi nos propres organisations.

Une première étape consiste à équiper chaque collaborateur d'un copilote. La suivante fait entrer les agents dans les processus : ils exécutent certaines tâches et coopèrent avec les équipes. Pour seulement 26 % des répondants, l'IA reste un outil individuel. Chez les autres, elle entre déjà dans les processus de travail, automatise une partie des tâches ou s'inscrit dans des modèles associant équipes et agents.

Cette évolution dépasse le développement : documentation produit, tests, marketing, support client, ventes et pilotage produit sont déjà concernés.

À mesure que nos logiciels deviennent agentiques, nos organisations doivent apprendre à le devenir elles aussi. Cela suppose de repenser la répartition des tâches, le management et les circuits de décision, du développement produit aux ventes et aux opérations. Il faut définir ce qui peut être délégué, ce qui doit être validé et qui en porte la responsabilité.

La R&D constitue un laboratoire avancé de cette transformation : 97 % des répondants identifient des gains de productivité en R&D liés à l'IA et 80 % une accélération de la mise sur le marché. Parmi ceux qui quantifient leurs gains, plus de la moitié constatent une hausse de productivité supérieure à 20 %. Cette nouvelle puissance d'exécution renforce l'importance de l'architecture, des tests, de la sécurité, de la validation et, plus largement, de notre capacité à décider et à contrôler.

Plus l'exécution devient abondante, plus le jugement devient rare et précieux.

La France dispose d'atouts pour réussir. Chez les *pure players*, 34,1 % des effectifs sont consacrés à la R&D ; sur l'ensemble du panel, 61 % des effectifs R&D sont implantés en France. Cette capacité d'innovation doit nous permettre de maîtriser davantage de briques critiques, de développer des champions français et européens et d'accélérer leur internationalisation.

Dans une période où les technologies, les modèles économiques et les organisations évoluent aussi vite, la force du collectif devient déterminante. C'est la vocation de Numeum : permettre aux acteurs du numérique de confronter leurs expériences, de construire des positions communes, de défendre leurs intérêts et d'anticiper ensemble les transformations à venir. Plus que jamais, notre industrie a besoin d'un lieu où elle peut penser et agir collectivement. C'est ce que Numeum doit continuer d'être pour ses membres — et devenir pour ceux qui ne nous ont pas encore rejoints.

Le SaaS n'a donc probablement pas vécu son apocalypse. Il est en train de devenir agentique.

Cette transformation touche simultanément ce que nous vendons, la manière dont nous le monétisons et la façon dont nous organisons nos entreprises. Le logiciel commence à agir ; nos organisations apprennent, elles aussi, à articuler le travail des humains et des agents.

À nous, éditeurs, plateformes et entreprises de services, d'inventer ensemble les modèles d'organisation, de création et de partage de la valeur de cette nouvelle ère.

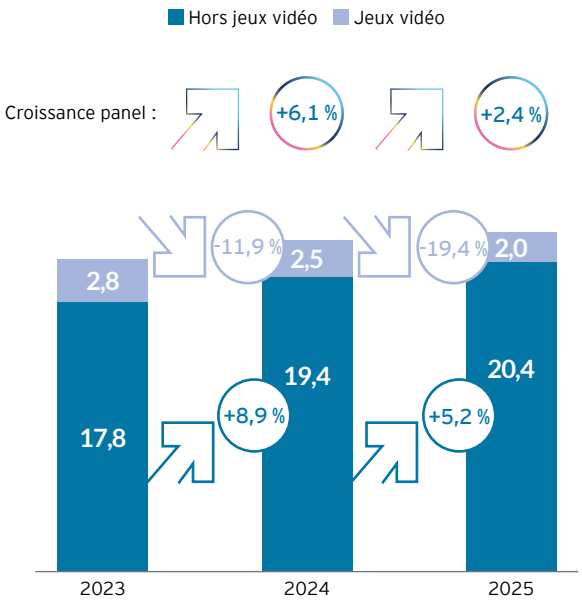
01 L'édition de logiciels poursuit sa croissance

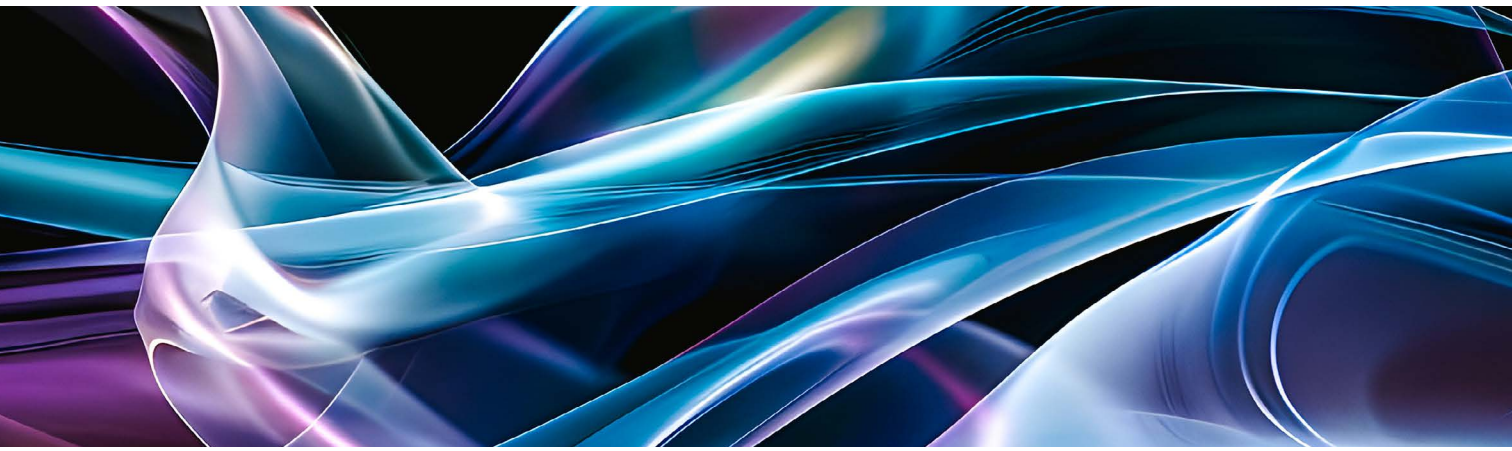
UNE CROISSANCE QUI RÉSISTE MALGRÉ UN RALENTISSEMENT

CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION GLOBAL (en milliards d'euros)

Échantillon : 248 sociétés

Source : EY - Numeum

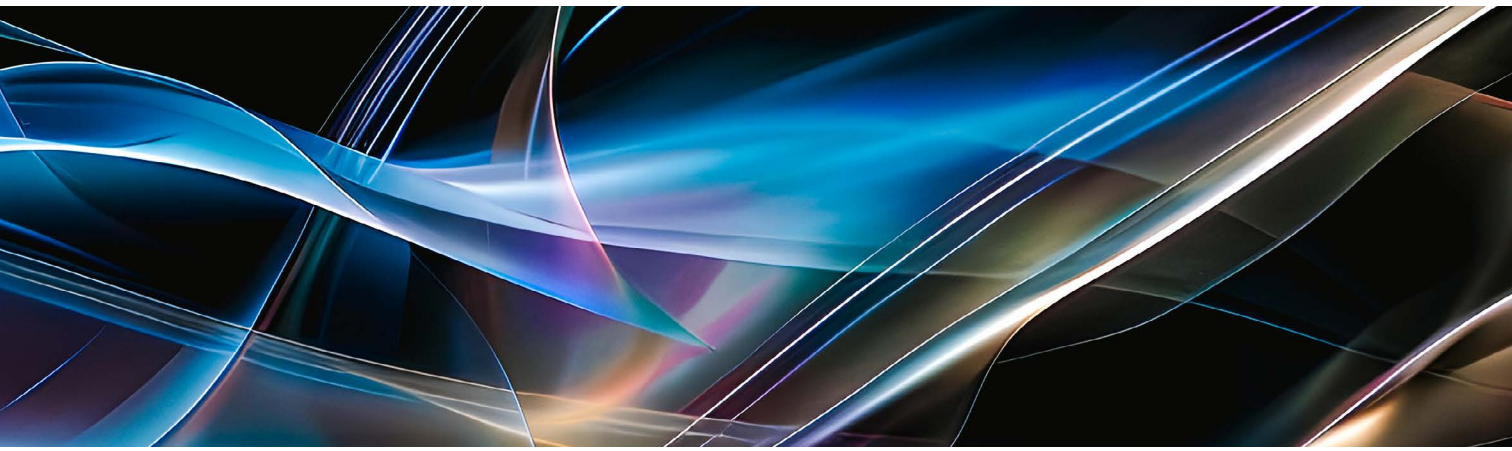




En 2025, les éditeurs français de logiciels maintiennent une trajectoire de croissance, mais à un rythme plus modéré. Le chiffre d'affaires édition du panel atteint 22,4 milliards d'euros en 2025, contre 21,8 milliards d'euros en 2024, soit une croissance de 2,4 %. Après retraitement du chiffre d'affaires de la catégorie jeux vidéo, la croissance ressort toutefois à 5,2 % en 2025 (contre 8,9 % en 2024), illustrant la résilience du secteur.

Certains acteurs se distinguent encore par leur performance, mais la tendance générale est au ralentissement :

- Le top 3 du classement voit son chiffre d'affaires baisser de 5 % par rapport à 2024. Cette évolution s'explique par des trajectoires divergentes. Dassault Systèmes, leader du panorama, confirme sa position et présente une croissance de 0,5 % en 2025. Ubisoft enregistre un recul de 22 % de son chiffre d'affaires. Criteo, 3e du panel, présente une baisse de 3 % de son chiffre d'affaires.
- Les éditeurs du Top 10 (hors Top 3) affichent en revanche une très belle dynamique avec une croissance de 8,3 %, contre 6,4 % en 2024, portée notamment par Cegid et Septeo qui enregistrent une croissance à deux chiffres portée à la fois par de la croissance organique et des opérations de croissance externe.
- Le reste du panel (hors Top 10) affiche une hausse de 7 % de son activité en 2025, inférieure à celle de 2024 (+16 %). Certains acteurs comme Silae, Softnext ou Softway Medical réalisent cependant de très belles performances grâce à des opérations de croissance externe et de la croissance organique. La croissance reste largement partagée : 83 % des éditeurs du panel progressent en 2025, contre 81 % en 2024. Néanmoins, les croissances observées sont moins élevées : 46 % des éditeurs du panel présentent une croissance supérieure à 10 %, par rapport à 50 % en 2024.



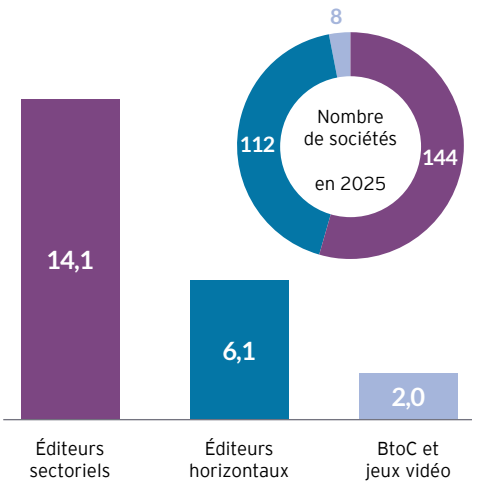
UN RALENTISSEMENT QUI IMPACTE PRINCIPALEMENT LES ÉDITEURS HORIZONTAUX

POIDS DE CHAQUE CATÉGORIE D'ÉDITEURS

(en milliards d'euros)

Échantillon : 248 sociétés

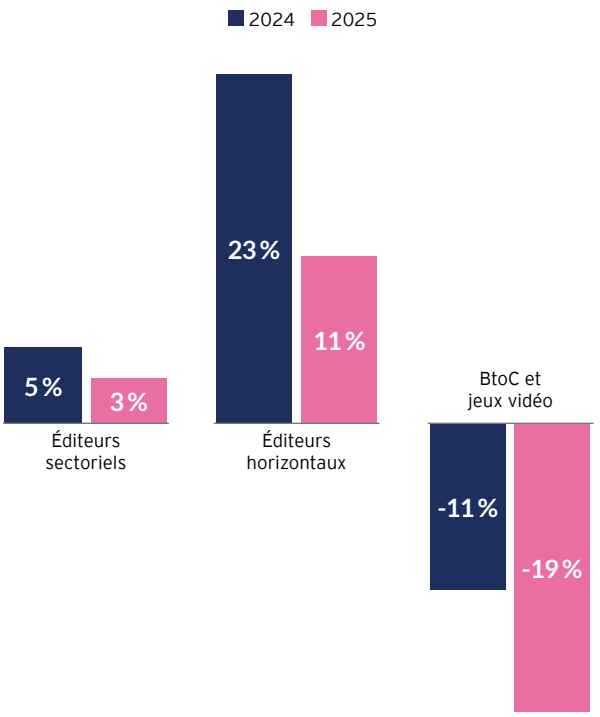
Source : EY - Numeum



CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION PAR CATÉGORIE EN 2025

Échantillon : 248 sociétés

Source : EY - Numeum



En 2025, les éditeurs sectoriels conservent leur place dominante : ils représentent 14,1 milliards d'euros, soit 63 % du chiffre d'affaires édition du panel. Dans cette catégorie, Dassault et Criteo concentrent toujours plus de 50 % du chiffre d'affaires. Avec la performance en retrait de ces deux piliers du sectoriel, les éditeurs sectoriels présentent une croissance de 3 % en 2025, en recul par rapport aux 5 % enregistrés en 2024. En neutralisant la contribution de ces deux leaders, les éditeurs sectoriels enregistrent une croissance élevée (9 % en 2025), bien qu'inférieure aux 11 % enregistrés en 2024. Cette performance est portée par une majorité d'acteurs en croissance (85 %), dont 62 % affichent une progression supérieure à 5 %, à l'image d'Orisha, Softway Medical ou Travelsoft. Ces résultats traduisent l'efficacité des stratégies de croissance mises en œuvre, qui permettent aux éditeurs de renforcer leur positionnement sur des verticales sectorielles spécifiques.

Le ralentissement de la croissance est encore plus marqué chez les éditeurs horizontaux. Ils continuent de présenter une croissance à deux chiffres (11 %), mais sensiblement inférieurs aux 23 % observés en 2024. La croissance est portée notamment par certains piliers de cette catégorie qui surperforment comme Cegid (+19 %), Silae (+38 %) ou Ivalua (+18 %). Les autres acteurs suivent cette tendance avec 80 % des éditeurs horizontaux en croissance et 60 % réalisant une croissance de plus de 5 points.

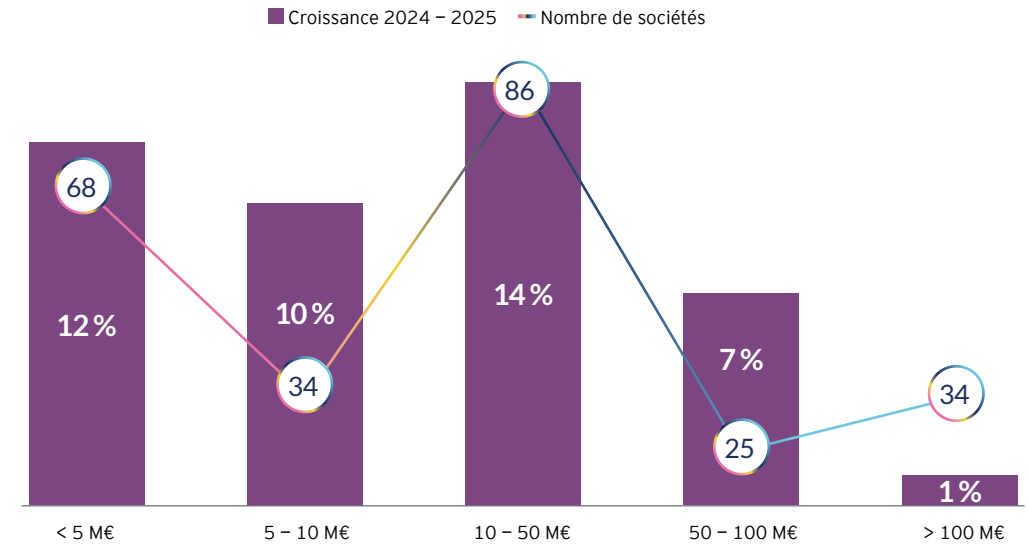
Enfin, le segment BtoC et jeux vidéo connaît une contraction de près de 20 %, principalement imputable aux grands acteurs de cette catégorie.

UNE CROISSANCE PORTÉE PAR LES ÉDITEURS PESANT MOINS DE 50 M€

CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION EN 2025

Échantillon : 247 sociétés

Source : EY - Numeum



Les éditeurs de plus de 100 millions d'euros affichent une croissance limitée à 1 % en 2025, contre 5 % en 2024. Ils représentent près de 81 % du chiffre d'affaires édition total du panel. En excluant la catégorie jeux vidéo, la croissance en 2025 est de 3 %. En dehors de la contribution des trois plus gros éditeurs du panel (Dassault Systèmes, Ubisoft et Criteo), ces éditeurs ont enregistré une croissance de 7 % en 2025 (vs 13% en 2024), portés notamment par Cegid, Silae ou Softnext.

Les éditeurs réalisant entre 50 et 100 M€ de chiffre d'affaires affichent 7 % de croissance en 2025 en léger recul par rapport à 2024 (11 %). Les performances de ces derniers sont contrastées. En effet, ceux qui passent la barre des 50 M€ de chiffre d'affaires comme Dilitrust, Positive et Planity présentent des croissances supérieures à 30 %, contre une décroissance pour d'autres acteurs de cette catégorie.

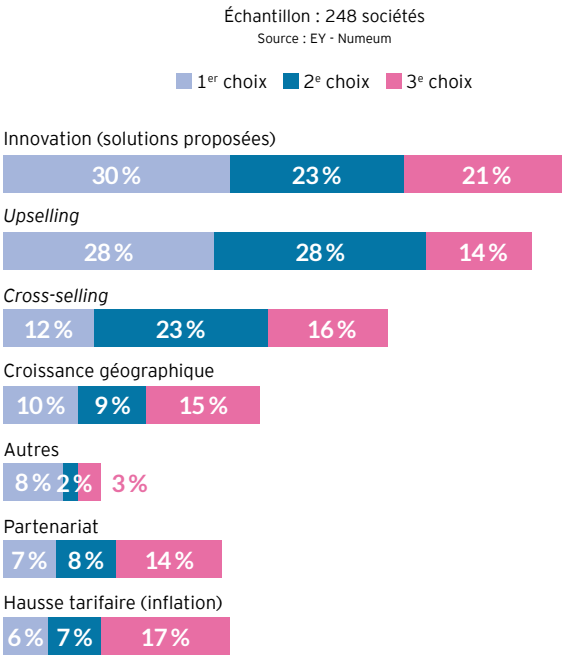
Les éditeurs réalisant entre 10 et 50 M€ de chiffre d'affaires présentent une croissance de 14 %, similaire à celle observée en 2024. Cette catégorie continue de progresser à un rythme élevé, avec des éditeurs dépassant pour la première année le seuil de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires tels que Comet Software, DQE Software ou Sword Group dont les croissances sont supérieures à 100 %.

Les éditeurs réalisant entre 5 M€ et 10 M€ de chiffre d'affaires présentent une croissance de 10 %, également stable comparée à 2024. Avec 91 % des éditeurs de cette catégorie en croissance et 41 % d'entre eux réalisant plus de 10 % de croissance, cette catégorie reste particulièrement performante. En témoignent les croissances supérieures à 20 % réalisées par des acteurs comme Euris, Acteos ou ICD international.

Les entités réalisant moins de 5 M€ affichent une croissance de 12 % en 2025, contre 11 % en 2024. 81 % des éditeurs de cette catégorie sont en croissance sur l'année, et 54 % d'entre eux présentent une croissance supérieure à 10 %, preuve d'un bon dynamisme des acteurs de petite taille.

UNE CROISSANCE TIRÉE PAR L'INNOVATION ET L'*UPSELLING*

LEVIERS DE CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



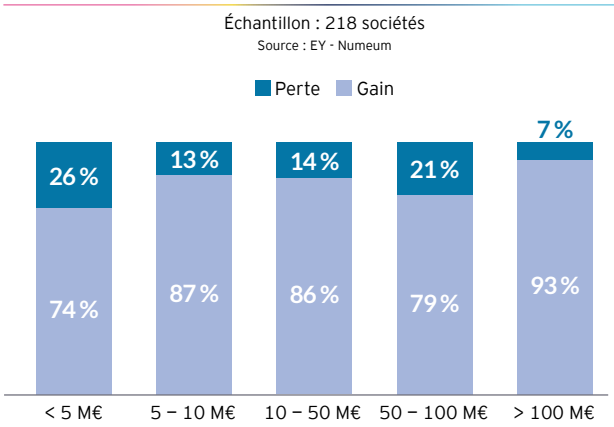
La croissance des éditeurs de logiciels continue d'être portée avant tout par l'innovation, qui reste le levier le plus cité par le panel. Près d'un tiers des répondants (30 %) la place comme leur premier levier de croissance, confirmant l'importance des investissements réalisés autour de l'IA et de l'enrichissement des solutions proposées.

L'*upselling*, identifié comme premier choix pour 28 % des éditeurs, témoigne de leur capacité à enrichir leurs offres existantes et accroître la valeur générée auprès de leurs clients historiques.

Le *cross-selling* (un des trois principaux leviers de croissance pour 51 % du panel) et la croissance géographique (un des trois principaux leviers pour 34 %) complètent ce classement, soulignant la volonté de créer des synergies commerciales et de gagner des nouveaux clients et marchés pour soutenir la trajectoire de croissance des éditeurs.

LA RENTABILITÉ PROGRESSE MALGRÉ UN ENVIRONNEMENT DÉFAVORABLE

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL À LA CLÔTURE



83 % des éditeurs de logiciels du panel ont réalisé un bénéfice d'exploitation lors du dernier exercice (+4 points par rapport à 2024). Ce niveau de rentabilité, qui demeure particulièrement élevé, confirme la solidité du modèle économique du secteur. La profitabilité est observée dans l'ensemble des catégories de taille, avec une proportion d'éditeurs bénéficiaires comprise entre 74 % et 93 %.

Entretien

avec Olivier PARIS, Fondateur, ENNOV

Pourriez-vous nous présenter l'activité de votre société et nous indiquer quels sont les événements marquants de ces dernières années de la vie de votre entreprise ?

Ennov est éditeur d'une plateforme logicielle de gestion de la compliance pour les entreprises des sciences de la vie. Cette plateforme unifiée permet de gérer les contenus et processus qui supportent le cycle de vie des médicaments : études cliniques, affaires réglementaires, qualité, pharmacovigilance et commercial.

Depuis sa création en 1999, Ennov a eu à cœur de concevoir et développer un produit de grande qualité, fiable, ergonomique et flexible. Nous avons toujours privilégié un logiciel opérationnel, performant et répondant aux besoins réels de nos clients, dont les fonctionnalités ont été enrichies progressivement, en étroite collaboration avec eux. Notre plateforme agrège documents, processus, données, indicateurs et tableaux de bord, auxquels s'ajoutent désormais les fonctions d'intelligence artificielle générative et agentique. Nous accompagnons 650 clients. Notre portefeuille client réunit de grands laboratoires internationaux, des laboratoires de taille intermédiaire, de 500 à 15 000 employés, et également des biotechs, de nombreux centres de recherche contre le cancer et des établissements de santé.

L'histoire d'Ennov en quelques dates clés peut se résumer ainsi : création de la société à la toute fin 1999, avec une solution spécialisée sur la gestion de la certification Qualité ; ajout de la gestion des affaires règlementaires en 2003, en partenariat avec notre principal client de l'époque ; inauguration d'une politique de croissance externe, autofinancée, en 2008, toutes les acquisitions faites depuis ayant eu trait à des logiciels complémentaires ou concurrents à l'offre d'Ennov ; création de filiales à l'étranger à partir de 2007, puis de manière accélérée dans les années 2010-2020 ; acquisition de la branche ET de Calyx en 2024, élargissant le portefeuille de clients au Top 20 de l'industrie pharmaceutique. Enfin en 2026, ouverture du capital à deux sociétés de Private Equity, l'Américain Bregal Sagemount et le Français Ardian.

Quels sont les facteurs clés de votre croissance ?

Notre réussite repose sur un triptyque différenciant : une stratégie de plateforme unifiée, la qualité et l'ergonomie de nos produits, et une connaissance approfondie des métiers réglementés. Nous revendiquons une culture d'ingénierie plus que de marketing et consacrons plus de 20 % de notre chiffre d'affaires à la R&D afin de maintenir notre veille technologique et d'enrichir continuellement la plateforme. Cet effort est décisif pour l'intelligence artificielle, dont la pertinence dépend directement de la qualité des données, souvent hétérogènes au sein des laboratoires. Notre croissance est continue depuis l'origine et se situait autour de 18 à 20 % par an ces dernières années. Elle combine développement organique et acquisitions. Depuis 2008, plusieurs opérations ont renforcé notre couverture fonctionnelle, notamment dans le domaine des études cliniques, de la pharmacovigilance et des affaires réglementaires. Nous privilégions une logique industrielle : les solutions acquises ne sont pas simplement juxtaposées. Nous accompagnons les clients vers notre plateforme commune, tout en veillant à préserver le niveau de service. Historiquement financées sur fonds propres, ces acquisitions ont également soutenu notre internationalisation, les États-Unis représentent désormais 40 % de notre revenu récurrent, devant la France, et nous sommes présents dans plusieurs marchés européens, dont l'Allemagne, les pays nordiques ou l'Espagne.

Quelles sont les perspectives de développement pour votre société dans les années à venir ?

L'entrée de deux investisseurs à notre capital à l'été 2026, Bregal Sagemount aux États-Unis et Ardian en France, ouvre une nouvelle phase de notre développement. Cette opération doit d'abord nous permettre d'intensifier nos investissements dans le produit, en particulier dans l'intelligence artificielle, afin de mieux exploiter la richesse des contenus et des données de notre plateforme. Nous voulons ensuite accélérer notre déploiement commercial aux États-Unis. La profondeur de ce marché justifie une ambition élevée : porter à terme la part américaine à 70 % de notre chiffre d'affaires et doubler notre activité dans les trois à quatre prochaines années. Dans un paysage concurrentiel fragmenté, où nous affrontons selon les segments des éditeurs spécialisés et reconnus ou des acteurs de niche, l'unification de notre offre constitue notre principal levier. Notre croissance externe restera sélective : il ne s'agit pas d'accumuler des sociétés, mais d'enrichir la couverture fonctionnelle de notre plateforme ou d'ouvrir de nouveaux segments. Cette opération doit ainsi soutenir notre projet : consolider un socle technologique unique, approfondir notre expertise métier et transformer une réussite française en acteur de référence sur le marché mondial des sciences de la vie.



Olivier PARIS

Fondateur, ENNOV

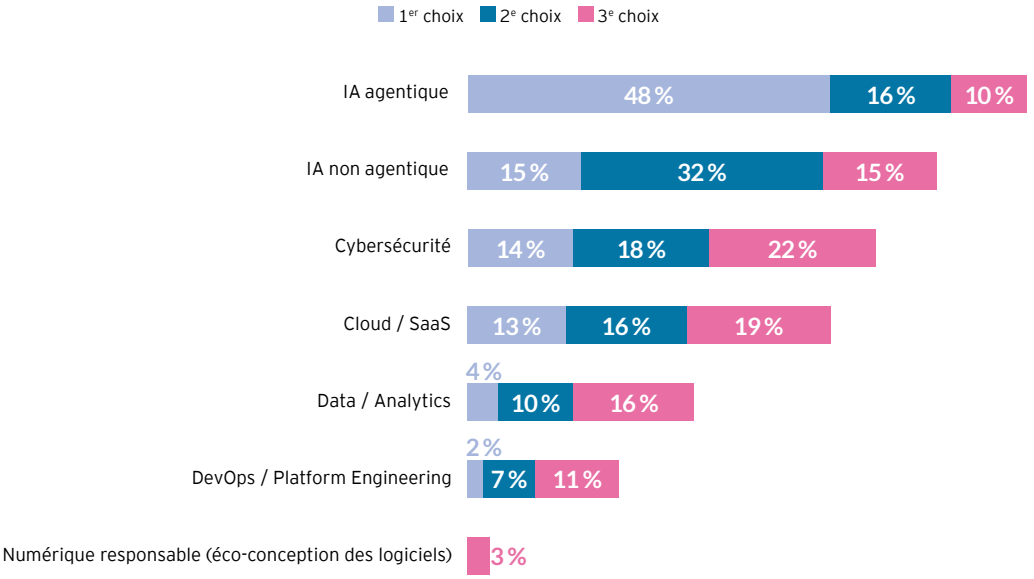
02 L'IA entre dans une nouvelle phase : l'industrialisation

L'IA, LA PRIORITÉ DES ÉDITEURS DE LOGICIELS

PRIORITÉS TECHNOLOGIQUES

Échantillon : 234 sociétés

Source : EY - Numeum



Cette édition montre un changement majeur dans les priorités technologiques des éditeurs du panel. Dans cette édition, l'intelligence artificielle devient la première priorité technologique des éditeurs de logiciels français, devant le cloud / SaaS qui occupait cette position depuis plusieurs années. Les agents autonomes et l'IA agentique sont désormais cités comme priorité numéro un par 48 % des répondants (+16 points par rapport à l'année dernière). En complément, les sujets d'IA et de *machine learning* représentent 15 % des premiers choix. Cette progression confirme le basculement du secteur vers les technologies d'IA, désormais au cœur des stratégies de développement des éditeurs.

À l'inverse, le cloud / SaaS, qui constituait la priorité numéro un de 41 % des éditeurs lors de l'étude précédente, recule à 13 % cette année. Si ces technologies demeurent un pilier essentiel des offres logicielles, elles sont désormais perçues comme plus matures et moins différenciantes.

La cybersécurité reste enfin un enjeu majeur. Citée parmi les trois principales priorités technologiques par 54 % des éditeurs, elle rentre dans le top 3 des priorités technologiques compte-tenu de l'exposition croissante des éditeurs.

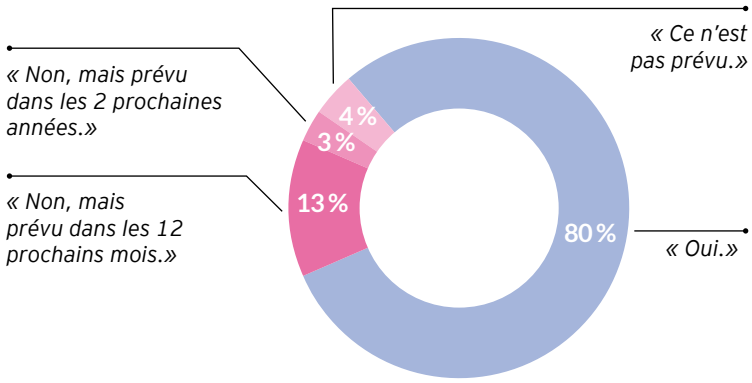


INTÉGRATION DE L'IA DANS L'OFFRE DES ÉDITEURS DE LOGICIELS

PART D'INTÉGRATION DE L'IA DANS LES SOLUTIONS

Échantillon : 195 sociétés

Source : EY - Numeum

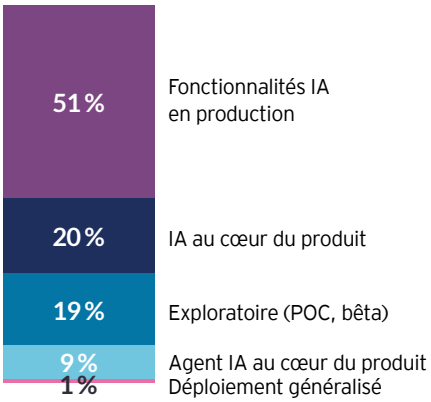


L'adoption de l'intelligence artificielle au sein des offres logicielles franchit un nouveau cap dans cette édition. Près de quatre éditeurs sur cinq (80 %) ont désormais intégré des fonctionnalités d'IA dans leurs solutions, contre 61 % dans l'édition précédente. Cette accélération témoigne du passage de l'IA du stade d'innovation émergente à celui de composante désormais incontournable des stratégies produit.

Parmi l'ensemble des répondants du panel, 13 % prévoient une intégration de cette technologie dans les douze prochains mois et 3 % dans les deux prochaines années. Au total, 96 % des répondants ont ainsi déjà déployé, ou envisagent de déployer, des fonctionnalités d'IA dans leurs offres, illustrant le caractère désormais incontournable de cette transformation pour l'industrie du logiciel.

STADE D'INTÉGRATION DE L'IA CHEZ LES ÉDITEURS

Échantillon : 128 sociétés
Source : EY - Numeum

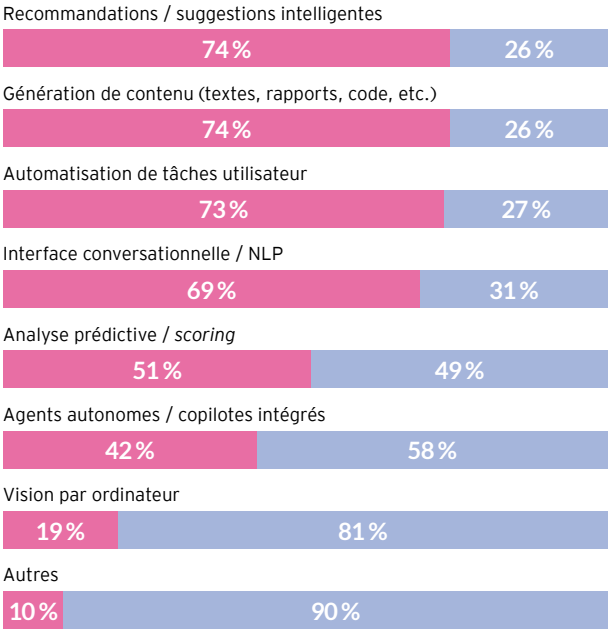


Plus de la moitié des répondants (51 %) déclarent disposer de fonctionnalités d'IA déjà en production. Parallèlement, 20 % des éditeurs placent désormais l'IA au cœur de leur produit, et 9 % ont déjà franchi une étape supplémentaire en intégrant des agents IA au cœur de leurs solutions. Si 20 % des acteurs demeurent encore dans une phase exploratoire (POC ou bêta), la dynamique observée témoigne d'une industrialisation rapide de l'IA au sein du secteur.



CAPACITÉ D'IA INTÉGRÉE DANS LA SOLUTION

Échantillon : 128 sociétés
Source : EY - Numeum



Parmi ces éditeurs qui ont d'ores et déjà des fonctionnalités commercialisées, l'IA s'impose progressivement comme une composante standard des solutions logicielles. Les éditeurs concentrent principalement leurs investissements sur des fonctionnalités à impact immédiat pour les utilisateurs, telles que la génération de contenu (74 %), les recommandations intelligentes (74 %) et l'automatisation des tâches (73 %). L'essor des interfaces conversationnelles (69 %) confirme également l'ancrage des modèles de langage dans les usages métier.

Si les agents autonomes et copilotes intégrés ne sont encore présents que dans 42 % des solutions, leur diffusion rapide témoigne de la transition en cours vers des logiciels capables non seulement de recommander, mais également d'agir de manière autonome. Cette évolution laisse entrevoir une transformation profonde des offres des éditeurs au cours des prochaines années, portée par la généralisation des technologies d'intelligence artificielle générative.



TARIFICATION PRÉVUE

Échantillon : 187 sociétés

Source : EY - Numeum

Non encore défini

29 %

Module premium / *add-on* payant (complément d'abonnement)

26 %

Facturation à l'usage (tokens, requêtes, agents, etc.)

22 %

Incluses dans le prix standard

18 %

Pricing à la valeur / au résultat

5 %

L'essor de l'IA chez les éditeurs s'accompagne encore d'une phase de maturation des modèles économiques. Si 29 % des acteurs n'ont pas encore défini leur stratégie tarifaire, les approches privilégiées reposent principalement sur des modules premium (26 %) ou sur une facturation à l'usage (22 %). À l'inverse, 18 % choisissent d'intégrer l'IA dans leur offre standard. Ces résultats montrent que, si l'adoption technologique est désormais largement engagée, les modalités de création de valeur associées continuent de se structurer.

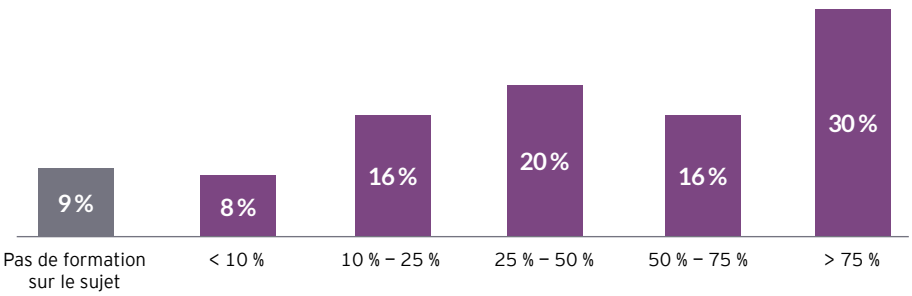


L'IA DANS L'ORGANISATION

PROPORTION DES SALARIÉS FORMÉS À L'USAGE D'IA GÉNÉRATIVE CHEZ LES EDITEURS

Échantillon : 204 sociétés

Source : EY - Numeum



La montée en puissance de l'intelligence artificielle chez les éditeurs s'accompagne d'un effort de formation de plus en plus marqué.

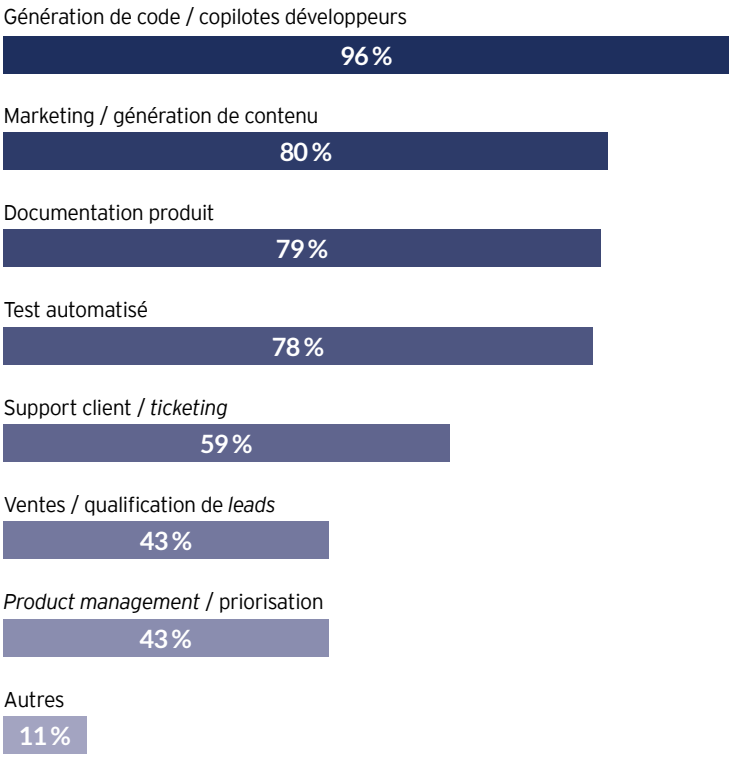
46 % (contre 27 % en 2025) des éditeurs déclarent avoir formé plus de la moitié de leurs collaborateurs à l'usage de l'IA générative. Parmi eux, 30 % ont formé plus des trois quarts de leurs effectifs, soit 12 points de plus que l'année dernière. À l'inverse, seuls 17 % des répondants ont formé moins de 10 % de leurs salariés, tandis que la part des entreprises n'ayant mis en place aucune formation recule à 9 % (contre 11 % en 2025).

Ces résultats témoignent d'un changement d'échelle : après une première phase d'expérimentation centrée sur quelques équipes pilotes, les éditeurs engagent désormais des programmes de diffusion plus larges afin d'accompagner l'intégration de l'IA dans les métiers et les processus de l'entreprise.



USAGES IA DÉPLOYÉS EN INTERNE

Échantillon : 204 sociétés
Source : EY - Numeum

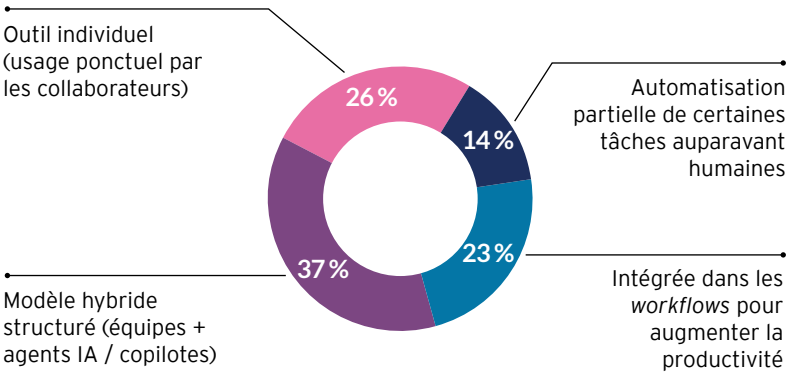


Si les usages les plus répandus concernent naturellement les métiers du développement, avec 96 % des éditeurs utilisant des copilotes de génération de code, l'IA est également largement mobilisée pour la documentation produit (79 %) et l'automatisation des tests (78 %). Son adoption dépasse toutefois le seul périmètre technique : 80 % des répondants l'utilisent pour le marketing et la génération de contenu, 59 % pour le support client et plus de 40 % pour les activités commerciales et de *product management*. Ces résultats illustrent l'émergence d'une IA devenue un outil transversal de productivité, intégré au cœur des processus opérationnels des éditeurs.

Cette transversalité se traduit aussi dans la manière dont l'IA s'intègre au travail des équipes. Si 26 % des répondants déclarent encore l'utiliser principalement comme un outil individuel, la majorité l'intègre désormais directement dans ses processus métier.

COMMENT L'IA EST-ELLE INTÉGRÉE DANS LE TRAVAIL DES ÉQUIPES ?

Échantillon : 199 sociétés
Source : EY - Numeum





LES GAINS DE PRODUCTIVITÉ OBSERVÉS

Parmi les bénéfices associés à l'utilisation interne de l'IA, les gains de productivité en R&D sont les plus largement cités (97 %).

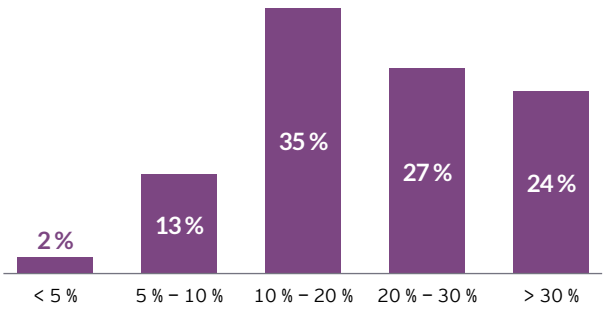
Elle contribue également à accélérer la mise sur le marché des solutions (80 %) et à améliorer l'expérience client (70 %). Les bénéfices observés portent ainsi principalement sur l'efficacité opérationnelle et l'optimisation du travail des équipes. Pour autant, 41 % des répondants citent également l'absence de bénéfice mesurable à ce stade, ce qui souligne l'écart qui peut subsister entre la diffusion des usages et la mesure de leur impact économique.

Parmi les répondants qui quantifient les gains de productivité, plus de la moitié déclare observer une augmentation de la productivité des équipes R&D supérieure à 20 %.

L'enjeu pour les éditeurs de logiciels français se déplace désormais de l'adoption de l'IA vers sa capacité à générer durablement de la valeur : accélération du développement, nouveaux revenus, maîtrise des coûts et évolution des modèles de tarification.

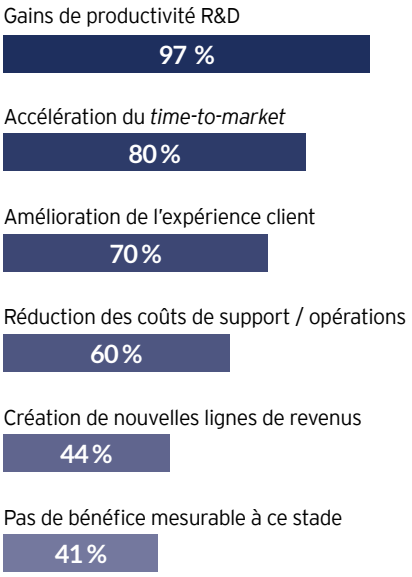
GAIN DE PRODUCTIVITÉ EN R&D

Échantillon : 213 sociétés
Source : EY - Numeum



BÉNÉFICES LIÉS À L'UTILISATION DE L'IA EN INTERNE

Échantillon : 213 sociétés
Source : EY - Numeum

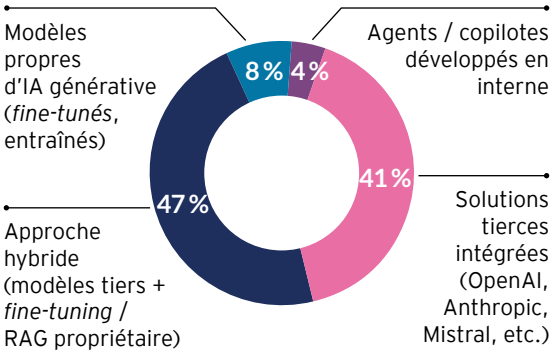




UNE INDUSTRIALISATION QUI ACCROÎT AUSSI LES DÉPENDANCES TECHNOLOGIQUES

IA GÉNÉRATIVE : MODÈLE INTERNE OU SOLUTIONS TIERCES

Échantillon : 213 sociétés
Source : EY - Numeum

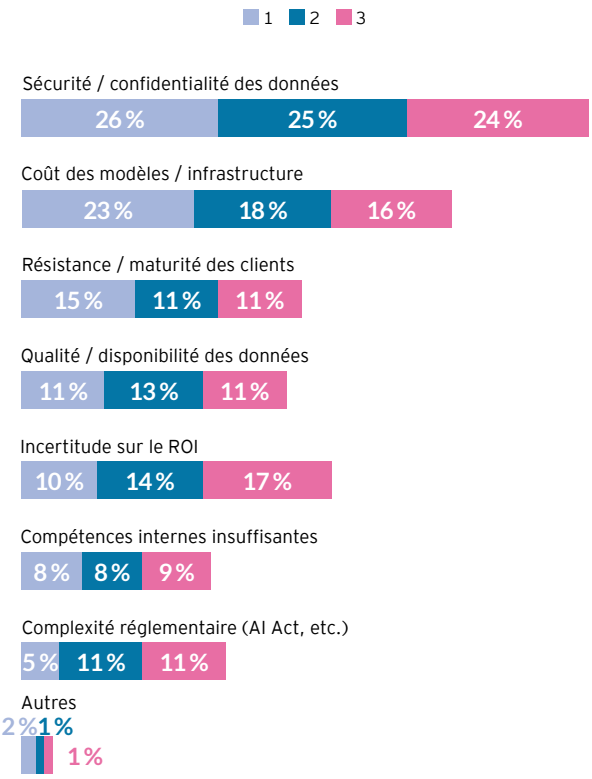


Une grande diversité de dépendances techniques chez les éditeurs de logiciels français : 41 % utilisent des solutions tierces intégrées, 47 % ont une approche hybride avec des modèles tiers et des modèles propres, 8 % ont développé des modèles propres d'IA générative et 4 % des agents / copilotes internes.

Seuls 12 % des répondants déclarent recourir à des agents / copilotes développés en interne ou à leurs propres modèles d'IA générative. La grande majorité s'appuie donc, totalement ou partiellement, sur des modèles tiers.

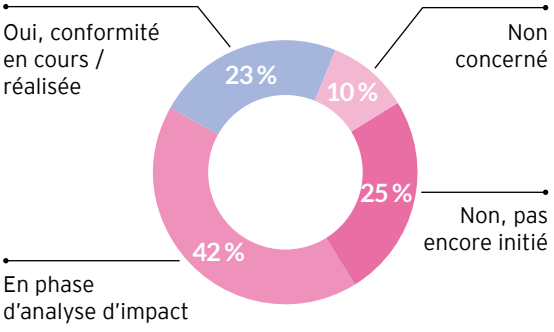
LES PRINCIPAUX OBSTACLES À L'INTÉGRATION DE L'IA

Échantillon : 213 sociétés
Source : EY - Numeum



STATUT D'AVANCEMENT CONCERNANT LA MISE EN CONFORMITÉ SUITE À L'IA ACT EUROPÉEN

Échantillon : 213 sociétés
Source : EY - Numeum



Les principaux freins à l'intégration restent la sécurité et la confidentialité des données (26 %), ainsi que le coût des modèles utilisés (26 %). Les éditeurs de logiciels français ont encore un travail d'accompagnement de leurs clients, tant sur la maturité face à l'IA générative que sur les données disponibles et leurs qualités.

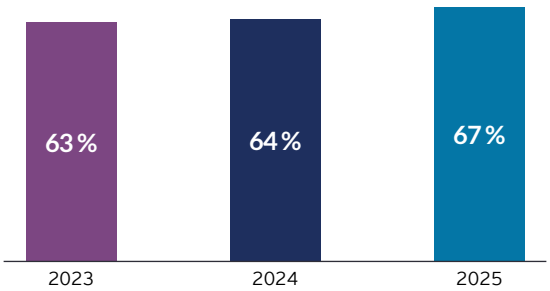
L'adoption de l'AI Act (règlement européen sur l'intelligence artificielle) est en bonne voie : 23 % des répondants déclarent une conformité réalisée ou en cours et 42 % se situent en phase d'analyse d'impact.

03 Du SaaS à la « RenaiSaaS » : un modèle qui se transforme sous l'effet de l'IA

LA PROGRESSION CONSTANTE DU SAAS CHEZ LES ÉDITEURS DE LOGICIELS

CHIFFRE D'AFFAIRES SAAS 2023, 2024 ET 2025

Échantillon : 226 sociétés
Source : EY - Numeum



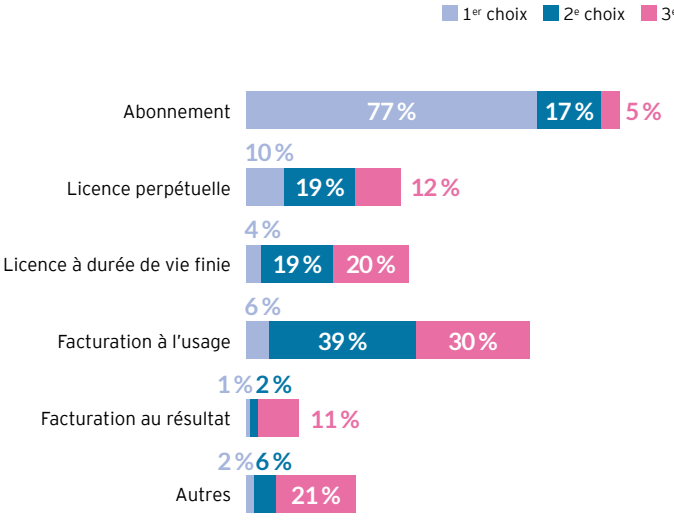
Parmi nos répondants, le SaaS (*Software As A Service*) demeure un modèle économique reconnu et largement adopté par les éditeurs de logiciels français, même si le modèle sous-jacent se transforme à l'ère de l'agentique. Le SaaS poursuit sa progression et représente désormais 67 % du chiffre d'affaires édition réalisé par notre panel 2025.



L'ABONNEMENT, SOCLE D'UN CHIFFRE D'AFFAIRES RÉCURRENT

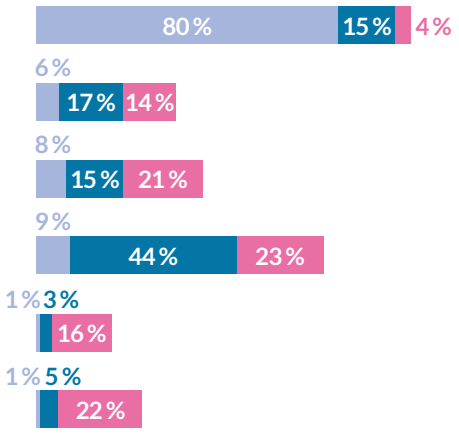
MODE CONTRACTUALISATION PRIVILÉGIÉ

Échantillon : 226 sociétés
Source : EY - Numeum



POUR LE FUTUR

Échantillon : 214 sociétés
Source : EY - Numeum



Souvent associé au modèle SaaS, le modèle de la contractualisation par abonnement reste privilégié. 77 % des répondants ont choisi ce mode de contractualisation en choix 1, comme les années précédentes.

Constat récurrent dans notre panel : l'abonnement sera le mode de contractualisation favorisé pour les prochaines commercialisations de logiciels et ce malgré le renforcement de l'IA dans les offres logiciels des éditeurs susceptibles de modifierl e modèle économique. Il permet aux éditeurs d'assurer une source de revenu stable et récurrente.

La facturation à l'usage est désormais clairement identifiée comme un mode de contractualisation, avec 45 % des répondants (1er et 2e choix) qui la pratique aujourd'hui et 53 % qui envisage de la mettre en place dans le futur.

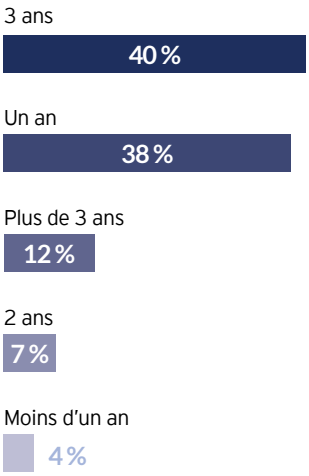
L'abonnement reste très largement dominant, mais la progression attendue de la facturation à l'usage constitue un premier signal d'évolution du modèle SaaS sous l'effet notamment de l'IA et de l'agentique.

En revanche, la facturation au résultat reste assez marginale pour les éditeurs, y compris pour les prévisions même si les éditeurs la font progresser de 5 points dans leurs modes de contractualisation privilégiés pour le future (de 14 % à 19 %).

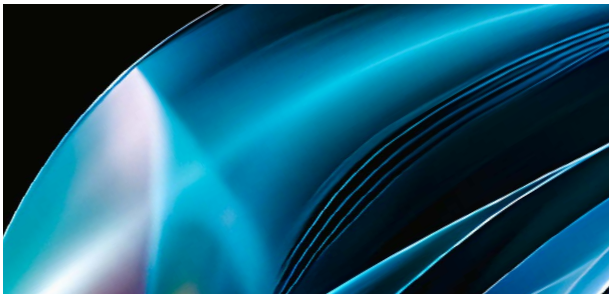


DURÉE MOYENNE D'ABONNEMENTS

Échantillon : 170 sociétés
Source : EY - Numeum



Constat récurrent : 58 % des éditeurs de logiciels français ont choisi d'adopter une facturation annuelle. De quoi encaisser de la trésorerie en avance et de réduire leurs besoins en financement. Pour le futur, la tendance reste similaire, avec une légère baisse de la facturation mensuelle (-2 points), au profit de la facturation annuelle. Cette facturation est en ligne avec la durée moyenne des abonnements, qui restent en majorité des contrats de un ou trois ans pour 78 % du panel.

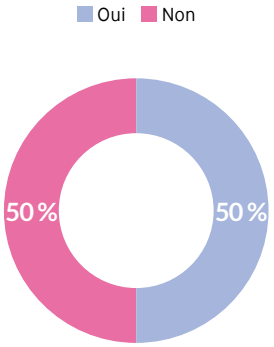


DES INDICATEURS FORTS ET STABLES, SIGNE DE LA « RENAISAAS »

La *Rule of 40*[1], indicateur de référence, évalue l'équilibre entre la croissance et la rentabilité. La moitié des éditeurs ont indiqué l'avoir atteinte.

NIVEAU D'ATTEINTE DU *RULE OF 40*

Échantillon : 105 sociétés
Source : EY - Numeum

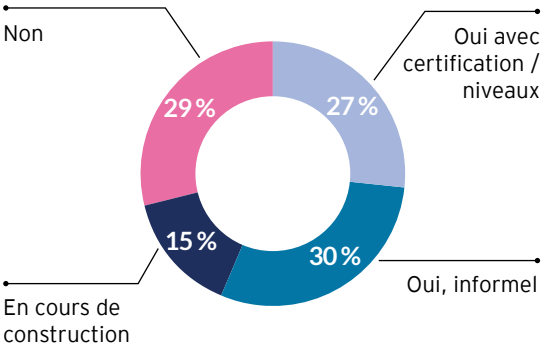


1. La Rule of 40 est un indicateur financier utilisé pour évaluer la performance des éditeurs de logiciels en SaaS. Selon cette règle, la somme du taux de croissance des revenus d'une entreprise et de sa marge bénéficiaire doit être égale ou supérieure à 40%.

LE SAAS, UN *GO-TO-MARKET* ÉTABLI

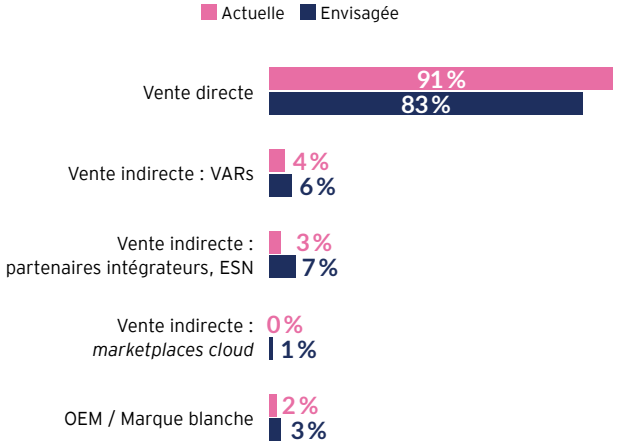
PROGRAMME DE PARTENARIAT STRUCTURÉ EXISTANT

Échantillon : 189 sociétés
Source : EY - Numeum



PRINCIPAUX CANAUX DE DISTRIBUTION DES ÉDITEURS

Échantillon : 189 sociétés
Source : EY - Numeum







Les programmes partenaires constituent désormais un levier commercial largement identifié par les éditeurs de logiciels pour soutenir la commercialisation de leurs solutions. Plus d'un éditeur sur deux disposent déjà d'un programme partenaire, qu'il soit structuré autour de certifications et de niveaux de partenariat (27 %) ou géré de manière plus informelle (30 %). Par ailleurs, 15 % des répondants sont en cours de construction de leur dispositif. Ces résultats soulignent l'importance croissante des écosystèmes de distribution indirecte dans les stratégies de croissance des éditeurs, notamment pour accélérer la conquête de nouveaux marchés.

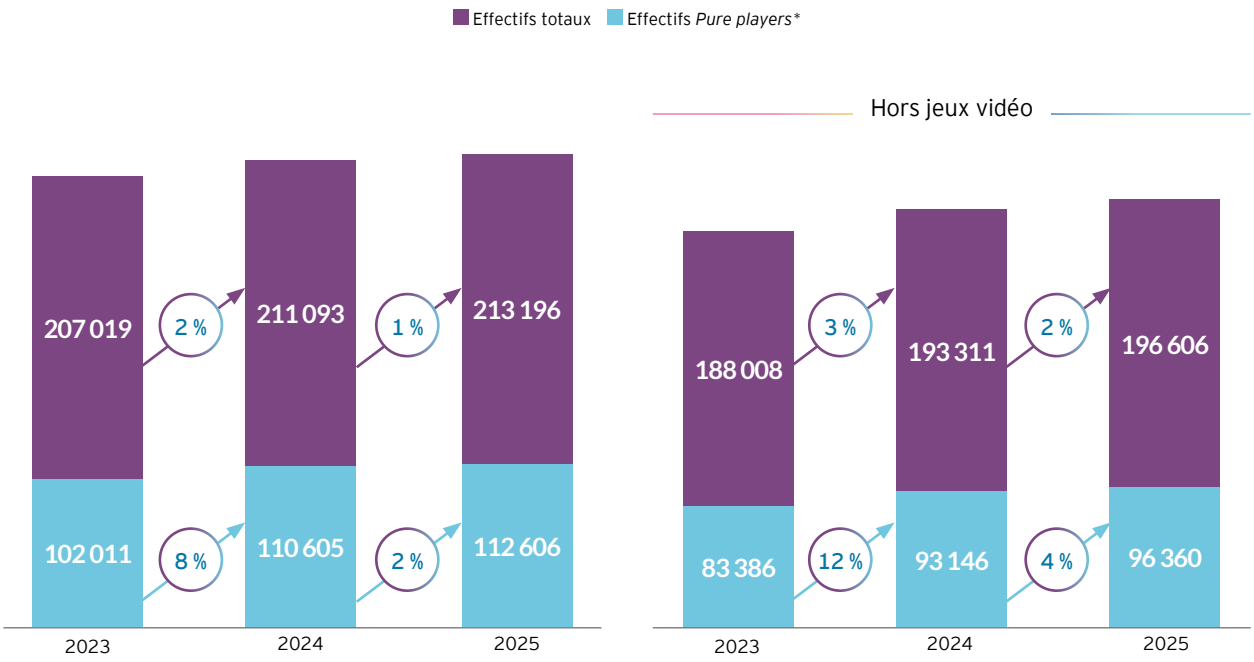
Cependant, 91 % des ventes continuent à se faire de manière directe, choix favorisé pour le futur également.

04 Les talents, à l'heure des gains de productivité

UNE CROISSANCE PLUS MODÉRÉE DES EFFECTIFS

CROISSANCE DES EFFECTIFS *PURE PLAYERS** ET EFFECTIFS TOTAUX

Échantillon : 274 sociétés
Source : EY - Numeum



Les éditeurs de logiciels français continuent d'observer une croissance de leurs effectifs mondiaux (+1 % pour la totalité du panel et +2 % pour les éditeurs *pure players**). Retraitée de l'acquisition de Sopra Banking software par 74Software en 2024, la croissance des effectifs mondiaux des éditeurs *pure players* est de 5 % en 2024, et de 8 % hors jeux vidéo.

À noter qu'en excluant les éditeurs de jeux vidéo, la croissance des effectifs totaux est de 2 % pour l'ensemble du panel, et 4 % pour les éditeurs *pure players*.

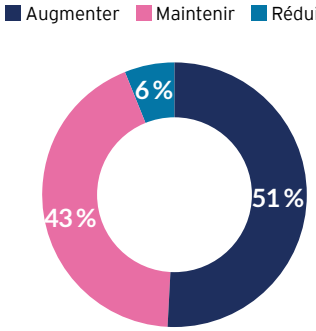
Depuis deux ans, la croissance des effectifs ralentit, dans un contexte marqué à la fois par une conjoncture économique plus incertaine et par la transformation des organisations liée notamment à l'IA.

*Éditeurs consacrant plus de 75 % de leur chiffre d'affaires à l'édition.

UNE DYNAMIQUE DE L'EMPLOI QUI SE RALENTIT

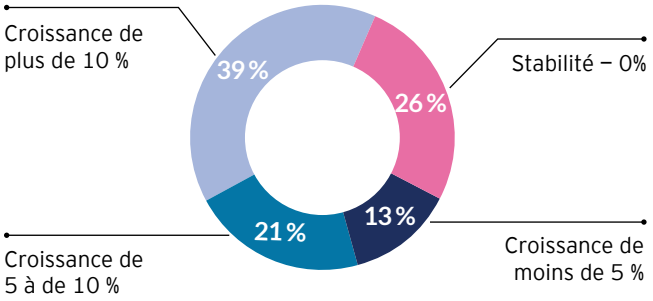
PRÉVISIONS D'EMBAUCHE POUR 2026

Échantillon : 190 sociétés
Source : EY - Numeum



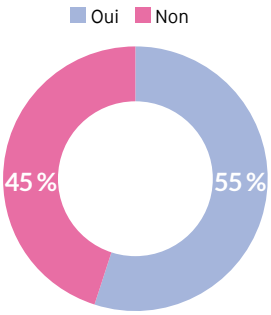
ÉVOLUTION DES EFFECTIFS ENVISAGÉE POUR 2026

Échantillon : 178 sociétés
Source : EY - Numeum



PROPORTION DES SOCIÉTÉS AYANT DES DIFFICULTÉS DE RECRUTEMENT

Échantillon : 243 sociétés
Source : EY - Numeum



Les éditeurs de logiciels devraient maintenir une croissance de leurs effectifs, mais à un rythme plus modéré. 51 % d'entre eux prévoient de les augmenter en 2026 (-11 points par rapport à 2025). Cette croissance plus faible intervient dans un contexte économique incertain et d'utilisation croissante des outils d'IA, susceptibles d'influer sur les besoins de recrutement.

Même si en baisse par rapport à l'étude de 2025, certains éditeurs continuent d'être ambitieux en termes de recrutement : 39 % indiquent viser une hausse de plus de 10 % de leurs effectifs (-15 points par rapport à 2025).

Dans le contexte de stabilité des effectifs, les difficultés de recrutement sont moins prégnantes : 45 % des éditeurs déclarent rencontrer des difficultés de recrutement, contre 55 % qui témoignaient de problématiques d'embauche en 2024.

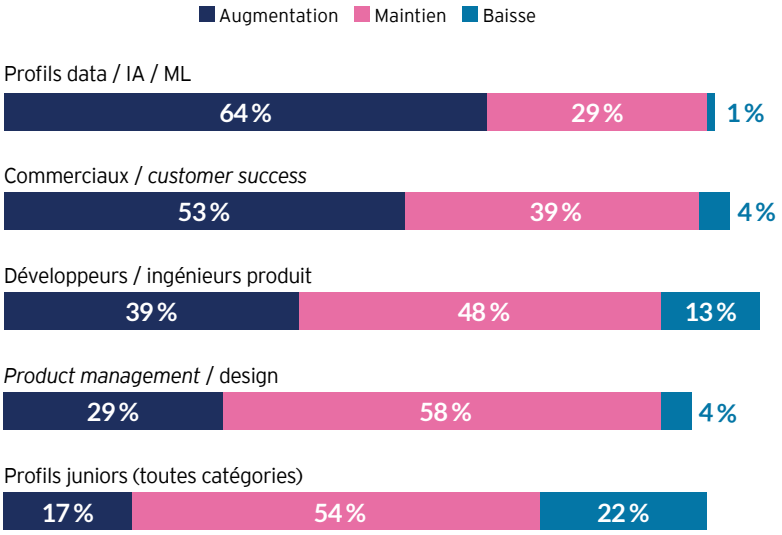


Les profils les plus recherchés sont les experts data / IA, avec 64 % des répondants qui déclarent vouloir augmenter leurs équipes de ces profils, sensiblement plus élevé que les développeurs (39 % du panel).
Par ailleurs, 53 % du panel déclare également vouloir renforcer les forces de vente.

Au-delà du ralentissement des volumes de recrutement, les résultats mettent surtout en évidence une recomposition des compétences recherchées : les profils Data / IA / ML arrivent nettement en tête, devant les fonctions commerciales et les développeurs, tandis que les profils juniors apparaissent moins prioritaires.

ÉVOLUTION DES RECRUTEMENTS PAR TYPOLOGIE DE PROFILS

Échantillon : 192 sociétés
Source : EY - Numeum

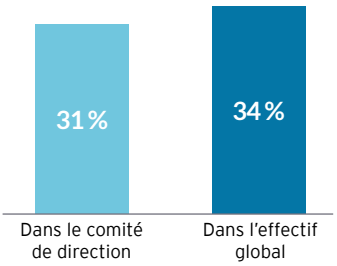




ET LA PARITÉ FEMMES-HOMMES ?

PROPORTION DE FEMMES DANS LES ENTREPRISES ET LEUR COMITÉ DE DIRECTION

Ensemble du panel
Source : EY - Numeum



La part moyenne des femmes atteint 34 % dans l'effectif global et 31 % dans les comités de direction. Avec des chiffres similaires à l'année dernière, la parité femmes-hommes n'est donc pas encore atteinte dans le panel.

La parité dans la tech reste un défi, notamment à cause du déficit de femmes à l'entrée des cursus de formation pour les métiers du numérique au sens large qui perdure.

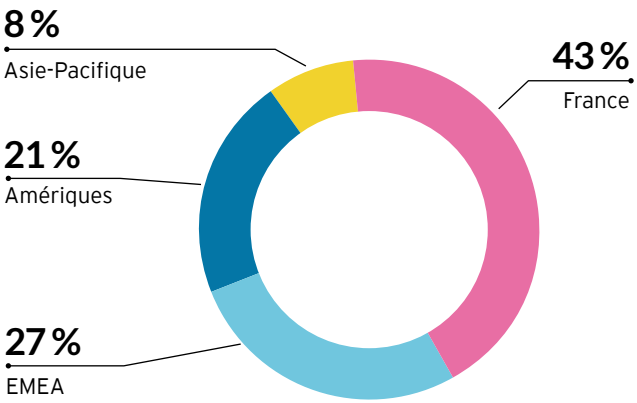
05 L'international, un plafond de verre difficile à dépasser

L'INTERNATIONALISATION SE MAINTIENT À UN NIVEAU ÉLEVÉ

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

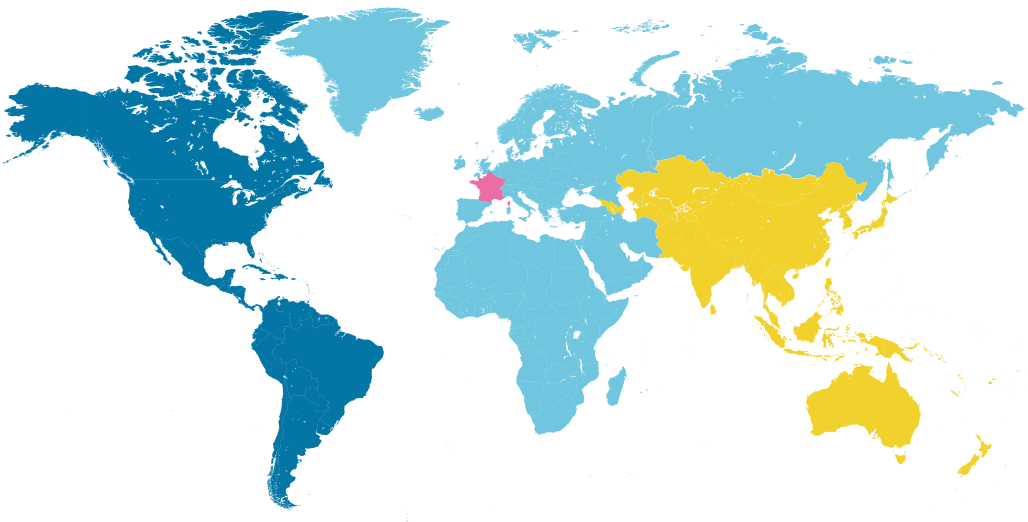
Échantillon : 262 sociétés

Source : EY - Numeum



Le chiffre d'affaires réalisé à l'étranger représente environ 57 % du total en 2025, contre 55 % en 2024. Ce chiffre relativement stable depuis huit ans, traduit la difficulté du secteur à s'internationaliser. La part internationale augmente avec la taille des éditeurs et atteint près de 63 % pour les entreprises de plus de 100 M€ de chiffre d'affaires.

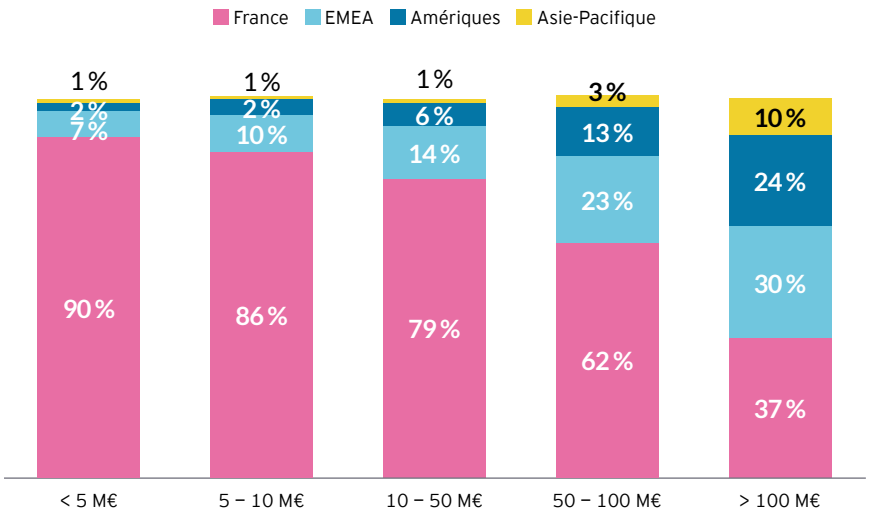
Cette moyenne masque toutefois des écarts très importants selon la taille des entreprises.



MAIS ELLE EST TIRÉE PAR UNE MINORITÉ D'ÉDITEURS

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR DESTINATION GÉOGRAPHIQUE (en %)

Échantillon : 222 sociétés
Source : EY - Numeum



Le niveau d'internationalisation des éditeurs de logiciels français demeure étroitement corrélé à leur taille. Les entreprises réalisant plus de 100 M€ de chiffre d'affaires sont de loin les plus présentes à l'international, avec 63 % de leur activité réalisée hors de France en 2025, contre 61 % l'année précédente. Cette légère hausse s'accompagne toutefois d'un rééquilibrage géographique, avec une progression de la part réalisée en EMEA (30 % contre 26 %) et dans les Amériques (24 % contre 26 %).

Les éditeurs de taille intermédiaire poursuivent également leur ouverture à l'international. La part du chiffre d'affaires réalisée hors de France atteint 38 % pour les acteurs compris entre 50 M€ et 100 M€, contre 34 % en 2024, confirmant une dynamique d'expansion à l'étranger.

Les éditeurs réalisant entre 10 M€ et 50 M€ de chiffre d'affaires affichent quant à eux une situation relativement stable, avec 21 % de leur activité réalisée hors de France contre 22 % l'année précédente.

Enfin, les éditeurs de moins de 10 M€ de chiffre d'affaires restent très majoritairement centrés sur leur marché domestique, la part réalisée à l'international demeurant limitée à respectivement 10 % et 14 % pour les catégories « moins de 5 M€ » et « 5 à 10 M€ ».

Comme les années précédentes, les données confirment que la taille critique reste un facteur déterminant pour se développer à l'international. Si les grands acteurs réalisent désormais une part significative de leur activité hors de France, les plus petits éditeurs continuent à faire face à des barrières importantes à l'export, notamment en matière de financement, de recrutement local et de structuration commerciale.

Entretien

avec Nadim BAKLOUTI, Co-CEO, DiliTrust

Pourriez-vous nous présenter l'activité de votre société et nous indiquer quels sont les événements marquants de ces dernières années de la vie de votre entreprise ?

Nous sommes un éditeur SaaS spécialisé dans les solutions à destination des directions juridiques. Nous avons construit une suite intégrée qui se positionne comme le « Legal OS » ou Système d'Exploitation des directions juridiques. Notre plateforme couvre l'ensemble des sujets juridiques d'une entreprise : gouvernance des conseils et comités, gestion des entités, filiales et actionnaires, pilotage de tout le cycle de vie des contrats, ainsi que suivi des litiges et contentieux. Avec 360 collaborateurs, des bureaux notamment à Paris, Madrid, Milan, Munich, Philadelphie, Montréal et Dubai, plus de 2 500 clients dans 65 pays et un chiffre d'affaires récurrent annuel de plus de 60 millions d'euros, nous associons croissance soutenue et rentabilité durable. Notre portefeuille compte de nombreux acteurs de la finance, de la banque, du *private equity* et de la pharmacie, avec des particularités régionales telles que l'énergie au Moyen-Orient ou l'assurance en Amérique du Nord. Notre cible privilégiée reste celle des grandes entreprises, notamment les groupes du CAC 40 et du SBF 250 et leurs équivalents dans tous les pays où nous sommes présents.

Notre trajectoire s'inscrit dans un marché encore très fragmenté, composé de nombreux petits éditeurs et de peu de consolidateurs comme DiliTrust. Nous y occupons une position favorable au moment où le juridique, longtemps resté à l'écart de la dématérialisation, entre à son tour dans une phase d'accélération technologique. Les progrès récents permettent désormais aux outils de lire un contrat, d'en comprendre le contexte et d'en extraire l'information juridique. DiliTrust se situe au cœur de cette transformation. En effet, l'intelligence artificielle ne produit toute sa valeur que lorsqu'elle s'appuie sur une donnée de qualité, organisée, gouvernée et rattachée à un système structuré robuste, qui constitue précisément l'expertise et l'expérience apportées par DiliTrust.

Quels sont les facteurs clés de votre réussite à l'international ?

Notre performance internationale repose sur l'articulation étroite de la croissance organique et de la croissance externe. Nous pouvons nous implanter seuls dans un pays, mais nous complétons fréquemment cette implantation par une acquisition afin d'accélérer notre développement. Aux États-Unis, notre premier pas a ainsi été une opération de croissance externe, devenue le socle de notre présence locale. En trois ans, nous avons réalisé cinq acquisitions : deux en France, une en Allemagne, une aux États-Unis et une à Maurice. Notre enjeu ne consiste toutefois pas à juxtaposer des sociétés. Chaque opération obéit à une logique d'intégration complète, parfois conduite sur plusieurs années, afin de faire converger les clients vers un logiciel commun et d'éviter la constitution d'un ensemble disparate.

Cette expansion suppose également de préserver la proximité avec nos équipes locales. Face au risque qu'une filiale se sente éloignée du siège, le CEO et le comité exécutif multiplient les déplacements et le temps passé sur le terrain. Notre modèle privilégie des *Regional General Managers*, chargés d'incarner localement la direction et de veiller au bon fonctionnement des bureaux sans concentrer tous les rattachements hiérarchiques. La présence permanente d'un dirigeant aux États-Unis renforce cette proximité. Cet équilibre entre cohérence globale et responsabilisation locale demeure exigeant dans une entreprise en forte croissance.

Quelles sont les perspectives de développement pour votre société dans les années à venir ?

Pour les prochaines années, nous concentrons nos ambitions sur l'Allemagne et les États-Unis, nos deux implantations les plus récentes et les marchés où le potentiel est le plus important. Nous disposons d'un pipeline d'acquisitions conséquent. Les opportunités les plus pertinentes devraient surtout nous permettre d'élargir notre base de clients et de consolider nos positions existantes.

Sur le plan technologique, l'investissement dans l'IA continue de constituer depuis de nombreuses années une priorité absolue pour DiliTrust. A la fois pour enrichir notre proposition de valeur et pour convaincre les directions juridiques de choisir un partenaire capable d'inscrire l'IA dans un environnement de données structuré et sécurisé. Et qui leur permettent enfin de bénéficier pleinement de la puissance de l'intelligence artificielle. Face à l'émergence de nombreux concurrents nouveaux, nous défendons ainsi une conviction simple : sans données fiables et sans système de référence structuré, la promesse de l'IA reste irréalisable.



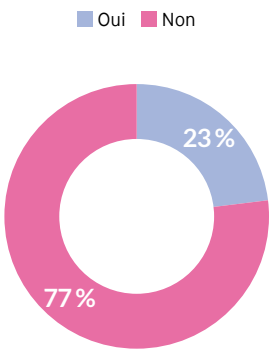
Nadim BAKLOUTI

Co-CEO, DiliTrust

06 La croissance externe, un levier de développement

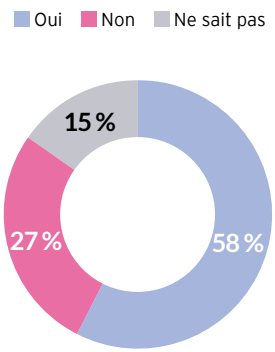
OPÉRATIONS DE CROISSANCE EXTERNE EN 2025

Échantillon : 223 sociétés
Source : EY - Numeum



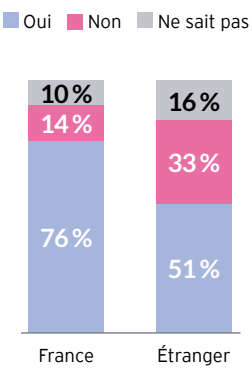
OPÉRATIONS DE CROISSANCE EXTERNE DANS LE FUTUR

Échantillon : 209 sociétés
Source : EY - Numeum



LOCALISATION ENVISAGÉE POUR LA CROISSANCE EXTERNE

Échantillon : 177 sociétés
Source : EY - Numeum



En 2025, 23 % des éditeurs déclarent avoir réalisé une opération de croissance externe, contre 77 % qui n'en ont pas réalisé, chiffres stables comparé à 2024.

Dans un contexte de ralentissement de la croissance organique et de valorisations plus basses, la croissance externe s'affirme comme un levier de développement pour les éditeurs. En effet, 58 % d'entre eux envisagent une opération future, soit 1 point de plus qu'en 2025, notamment pour changer d'échelle et accélérer leur internationalisation. Près de la moitié du panel envisage ainsi sa prochaine opération à l'étranger.

Un focus spécifique a été réalisé sur les opérations des principaux éditeurs du panel.



PRINCIPALES OPÉRATIONS DE CROISSANCE EXTERNE ENTRE LE 1ER JANVIER 2025 ET LE 30 SEPTEMBRE 2026

ÉDITEURS	ACQUISITIONS
9ALTITUDES DIGITAL INNOVATION	TECHNOMADE
ACD	WAIBI DASHBOARDS
ADVANS GROUP	CORALIUM
AGORA MAKERS	KUZZLE
AKENEO	PRICINGHUB
ALPHALYR DIGITAL	RETAIL APPS
ASTROG	BARKENE
AVA6 GROUP	ERICA INFORMATIQUE
AXEPTIO	ADOPT - COOKIECODE
AXIANS	INTERDATA
BEE2LINK	SNEEP (PLANET VO²)
BERGER-LEVRAULT	GESCIME
BLUE SOFT	TSI CONSULTING - WEMOOV
CEGID	PHC BUSINESS - SEVDESK - MICRODATA - SHINE
CENTREON	QUANTA.IO
CEPAL DATA (EVERIAL)	EDISYS
CHAPSVISION	IREMOS - SINEQUA
CITRON	IQSPOT
CONECSIO	EDOP
CONTENTSQUARE	LORIS AI
CORE DEVELOPPEMENT	LOGIC'ALL
DASSAULT SYSTEMES (D3S)	CONTENTSERV - ENALEAN (TULEAP)
DEEPKI	SOBRE ENERGIE
DIDOMI	ADDINGWELL - SOURCEPOINT
DILITRUST	PACTA AI
DIMO SOFTWARE	SOLUTION WORKMATE CMMS
DIMOMAINT	CAMILEIA
DOCTRINE	DEJURE.ORG - PREDICTICE
DQE SOFTWARE	CAPENCY
EASYVISTA	KONVERSO
FASST	MAXIREM - UPSIDEO - WIDMEE
FIDUCIAL INFORMATIQUE	GALAXY HOTELS
FLEETGO	AWAKEN
FORTERRO	INOLOGY
FRAKTION	PECULE
FUTURMASTER	PLANISENSE
GLEAMER	CAERUS MEDICAL - PIXYL
GOODEED	VIEWPAY
GRAFE	AROCIEL - ATHI-I
GRAITEC	MICROSOL RESOURCES
GROUPE EQUASENS	DIS - RESURGENCES - CALIMED SANTÉ - NOVAPROVE
GROUPE JVS	FAMILEA
GROUPE LACOUR	DRAGON2000 - PROGER SRL - COMBISYSTEMS
GROUPE OCTIME	QOIA
GROUPE POSITIVE	SURFER
GROUPE XEFI	LITTLE BILL
GROUPE YONI	RACCOURCI
H COMPANY	MITHRIL SECURITY (BLINDBOX)
HARVEST	FINCITE
HELLOCSE	PRIMOLOISIRS
HEXADONE	HYVILO
HIGHCO	SOGEC
HUBLO	PERMUTEO - STAFFEA
IMAGINE HUMAN	FLETCHR - SAPHIR CONSULT
INDY	COOVER - LYCHA - MON AUTOENTREPRISE
INEDI	QIIS
INFOTEL	SESIN
INHERENT	DEVENSYS CYBERSECURITÉ
INNOVAL	ICOWSOFT
ISAGRI	AGRIVITECH - EMPOVET - SENCROP - ABELIO - CARBON DIAG
ITP	CAPLASER
ITS INTEGRA|ITS GROUP	QOSGUARD
JAMESPOT	ALINTO - SAFEBRAIN

ÉDITEURS	ACQUISITIONS
JILITI	FENICE COMPUTER SERVICES - NAITWAYS
KAIKO	COMETH
KALIOP GROUP	CONFLUENCES IT
LA BOITE IMMO	HOQI
LEMLIST	CLAAP
LIFEN	CURECALL
LINAGORA	COZY CLOUD
LINEDATA SERVICES	NROAD
LIVESTORM	QLIP AI
LOGOS W	JULIE|JULIA
LUMAPPS GROUP	COMEEN
MGDIS	ID CITY
MISTRAL AI	KOYEB
MITEM FRANCE	MANDARINE SOLUTIONS
MYTMA	SHOW YOU
MYTOWER	E-SCM
MYUNISOFT	ISOFTIS - KIPSOFT - ABCSR
NDA MEDIA	DELTA EXPERT
NETGEM	BARY AI - GAMESTREAM
NEXPUBLICA	LANTEAS
NODALVIEW	PROPERSHOT
NOMADIA	GAZOLEEN - WITHTIME
NOMADIA GROUP	COREDINATE - GAZOLEEN - MOBILEDEV
NXO|FAYAT	IDNA|AURA IT
ODC	FXD
ODIGO	AKIO
ONEPOINT	IN-IT
ORISHA	ADVAE - SEIITRA (EMERIA) - TERANGA SOFTWARE - FOLLOW - SONEKA
OXYA	XIOMEGA CONSULTING
PARTHENA CONSULTANT	ADSI GROUP
PHOTOROOM	GENERATEBANNERS
POSITIVE	SIGILIUM - ICONOSQUARE
QUADIENT	SERENSIA
RELEX SOLUTIONS	IDA
RINGOVER	TARGETFIRST
SALECYCLE	BEYABLE
SAMI	GOOD STEPS
SECLAB	SECKIOT
SEMEIA	HEALABS
SEPTEO	BYLAW - CAMPUS SKILLS - MISTERBOOKING - TEOGEST - UPSIGNON - WEDOF - QOTID - STP. ONE - ADRESIO - CADASTRE - BACK YOU
SIDETRADE	EZYCOLLECT
SILAE	DENARIO - SUMMAR - KANOON
SIMPHONIS	IDEANOVA
SIMPLICITI	URBASENSE
SIMPLIFIA	MARC JUSTIN LOGICIELS - NEMBEDEMAND
SINARI	ANTSWAY
SIXAXE	NEOFI
SOFTNEXT	NUMERIA
SOPRA STERIA	NEOCASE SOFTWARE - DIGITAL PRODUCT SIMULATION - AUREXIA - NEUROO
SWORD	IDELTA - INCOR
SYDEV	M&C3I
TENOR	ADVANCED PROLOGUE INNOVATION
TRAVELSOFT	TRAVOLUTION - AIRQUEST - BODYS - AO UK - AFIDIUM
VERTO	ACUREDGE
VIADUC	TOOKANO
VIF SOFTWARE	KEENDOO
WALLIX	MALIZEN
WESOFT	EDILOGIC
YES WE HACK	SEKOST
ZAION	DYDU
ZAMA	KAKAROT

Sources : CF News, dealroom et Venture Source, EY, Numeum et URD des sociétés concernées

Entretien

avec Benoit FERTÉ, Directeur de la Croissance Externe, groupe Septeo.



Benoit FERTÉ

Directeur de la Croissance Externe, groupe Septeo

Pourriez-vous nous présenter l'activité de votre société et nous indiquer quels sont les événements marquants de ces dernières années ?

Septeo est un éditeur européen de logiciels qui accompagne plus de 400 000 professionnels dans des secteurs clés tels que le droit et le notariat, la comptabilité, l'immobilier, l'hospitalité, les ressources humaines et la formation. Fort de plusieurs décennies d'expertise, le groupe ouvre aujourd'hui une nouvelle ère, celle de l'« Intelligence Métier ». Cette approche associe la puissance de l'intelligence artificielle à une connaissance approfondie des processus, des usages et des environnements réglementaires propres à chaque profession. L'ambition est de proposer une nouvelle génération de solutions qui ne se contentent plus d'exécuter des tâches, mais comprennent les métiers et accompagnent leur transformation.

Avec 467 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2025, 560 millions attendus en 2026, plus de 3 600 collaborateurs et une présence dans 11 pays, Septeo combine croissance organique, innovation et acquisitions ciblées. Plus de 40 opérations ont été réalisées depuis 2021 afin d'enrichir les expertises métiers du groupe et d'accélérer son implantation européenne, notamment avec l'intégration de stp.one début 2026. Cette dynamique s'accompagne de plus de 100 millions d'euros investis dans l'innovation, dont une part importante consacrée à l'IA, désormais au cœur des solutions du groupe.

Quels sont les facteurs clés de succès de votre stratégie de croissance externe ?

Notre stratégie consiste d'abord à identifier des entreprises positionnées sur des marchés verticaux et disposant d'une expertise métier très forte. Nous recherchons des sociétés capables de comprendre les enjeux opérationnels de leurs clients et de les traduire dans une offre logicielle pertinente. L'objectif est ensuite de leur permettre de grandir au sein d'un écosystème plus large, d'accéder à davantage de clients et de bénéficier des ressources du groupe, tout en préservant leur culture entrepreneuriale dans une logique d'intrapreneuriat.

Notre modèle d'intégration repose ainsi sur un équilibre : nous mutualisons les fonctions de back-office et mobilisons les leviers qui créent le plus de valeur, notamment en R&D et dans les ventes, sans remettre en cause le cœur stratégique des entreprises acquises. Cette approche favorise les synergies et accélère leur développement. Les acquisitions servent également deux priorités : renforcer nos verticales métiers, notamment grâce à des sociétés nativement positionnées sur l'IA, à l'image de Bylaw dans le notariat, et poursuivre notre internationalisation, notamment en Belgique, en Espagne et en Allemagne. Enfin, la rentabilité de Septeo constitue un atout décisif : les flux de trésorerie générés par l'activité financent la R&D et une part importante des acquisitions, complétés par un recours mesuré à la dette.

Quelles sont les perspectives de développement pour votre société dans les années à venir ?

L'Europe constitue un terrain de jeu immense et notre priorité est désormais d'approfondir notre présence dans les pays où nous sommes déjà implantés. L'acquisition de stp.one, notre opération la plus importante en Allemagne, nous apporte également des positions dans plusieurs autres pays et nous permet de poursuivre les projets de croissance engagés par cette société. Notre objectif est d'augmenter fortement la part du chiffre d'affaires réalisée hors de France : elle représentait encore environ 90 % avant cette opération et se situe désormais sous les 80 %. À terme, nous ambitionnons de doubler le chiffre d'affaires du Groupe dans un horizon de quatre à six ans, tout en continuant à renforcer la part de notre activité réalisée à l'international.

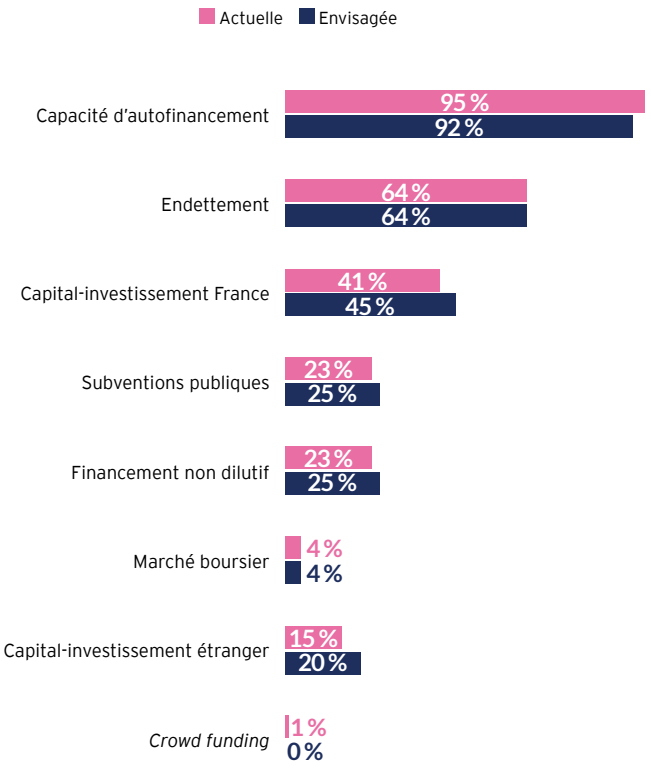
Cette trajectoire reposera sur un arbitrage permanent entre les opportunités françaises et internationales, sans relâcher l'exigence de croissance. La croissance organique du groupe demeure sur des standards ambitieux, supérieurs à 12 %, tandis que la croissance externe cible notamment des sociétés déjà engagées dans une dynamique forte, capables de contribuer rapidement à celle du groupe. Enfin, l'IA représente notre principal relais de développement. Elle ne remplace pas simplement les logiciels existants : elle ouvre de nouveaux marchés, par exemple dans la production documentaire et la gestion des workflows, qui viennent compléter les offres historiques et élargir durablement le champ d'intervention de Septeo.

07 Le financement, un facteur clé de succès

L'AUTOFINANCEMENT, UN ATOUT MAJEUR DES ÉDITEURS DE LOGICIELS

QUELS LEVIERS DE FINANCEMENT MOBILISEZ-VOUS ?

Échantillon : 242 sociétés
Source : EY - Numeum



L'autofinancement reste un atout majeur pour les éditeurs de logiciels français : comme l'année dernière, 95 % des répondants déclarent s'autofinancer, en lien avec leur capacité à générer rapidement de la rentabilité opérationnelle. Cette forte capacité d'autofinancement constitue un socle important pour financer leur développement, en complément de l'endettement et, pour une partie du panel, du capital-investissement.

Le second levier mobilisé est l'endettement, utilisé par 64 % des éditeurs, un niveau stable par rapport à l'année précédente.

Le capital-investissement reste également un levier significatif : 41 % des éditeurs font appel au capital-investissement français, un chiffre peu évolutif en raison du faible nombre d'opérations sur la période.

Le capital-investissement étranger, quant à lui, demeure un levier important pour certains éditeurs en phase d'accélération.

En 2025, le montant total des opérations de capital-investissement supérieures à 20 M€ s'élève à 2,5 milliards d'euros. Sur 2026, de janvier à septembre uniquement, le montant s'élève à 2,2 milliards d'euros.

PRINCIPALES LEVÉES DE FONDS ENTRE LE 1ER JANVIER 2025 ET LE 31 OCTOBRE 2026

Sources : CF News, dealroom et Venture Source

RANG	DATE LEVÉE DE FONDS	SOCIÉTÉ	MONTANT LEVÉ (M€)
1	SEPT.-26	MISTRAL AI	3000
2	SEPT.-25	MISTRAL AI	1700
3	JUIL.-26	HR PATH	300
4	OCT.-26	PIGMENT	225
5	JUIL.-26	SKELLO	200
6	JANV.-26	PENNYLANE	170
7	AVR.-25	PENNYLANE	75
8	JUIN-25	NABLA	61
9	MARS-25	73 STRINGS	53
10	JUIN-25	ZAMA	49
11	MARS-26	ENERSWEET	45
12	JUIL.-25	PLUS QUE PRO	40
13	MAI-25	VEESION	38
14	JUIN-25	PELICO	35
15	JUIL.-25	MILLION VICTORIES	34
16	JUIN-26	TSUGA	30
17	FÉVR.-25	SHIPPEO	29
18	AVR.-25	SEKOIA.IO	26
19	JUIN-25	GATEWATCHER	25
19	JUIL.-25	WOOCLAP	25
21	JUIN-25	MOMENTS LAB	22
21	JUIN-25	FABRIQ	22
23	JUIN-26	INNOVORDER	20
24	MARS-25	TOMORRO	17
25	JUIN-25	SIFFLET	16

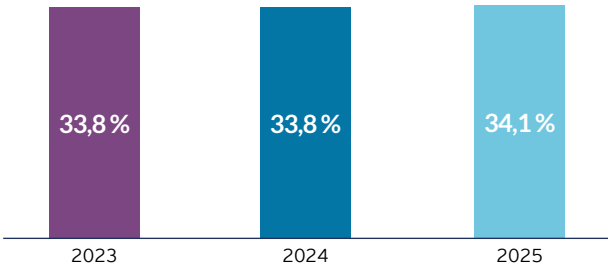
08 L'innovation reste au cœur du modèle

DES INVESTISSEMENTS EN R&D TOUJOURS SIGNIFICATIFS

PART DES EFFECTIFS R&D PAR RAPPORT AUX EFFECTIFS GLOBAUX DES ÉDITEURS *PURE PLAYERS**

Échantillon : 224 sociétés

Source : EY - Numeum

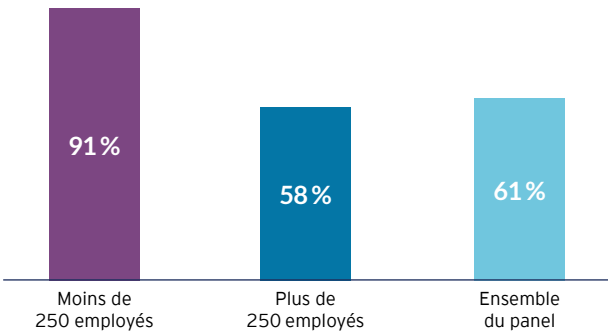


L'innovation étant identifiée comme principal levier de croissance, les éditeurs continuent d'investir de manière significative dans la recherche et le développement. Chez les éditeurs *pure-players**, les effectifs R&D représentent 34,1 % des effectifs globaux en 2025, contre 33,8 % en 2024 et en 2023.

L'INNOVATION, ANCRÉE EN FRANCE

PROPORTION DES EFFECTIFS R&D IMPLANTÉS EN FRANCE PAR RAPPORT AUX EFFECTIFS DE R&D GLOBAUX EN 2025

Échantillon : 201 sociétés



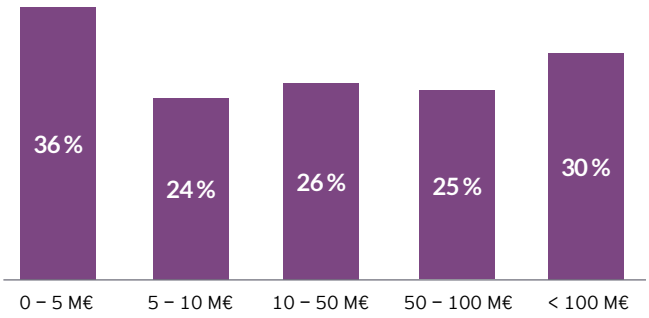
En 2025, 61 % des effectifs de R&D du panel sont implantés en France, une proportion stable par rapport à 2024. Ce taux grimpe à 91 % chez les acteurs de moins de 250 salariés.

*Éditeurs consacrant plus de 75 % de leur chiffre d'affaires à l'édition.

DES INVESTISSEMENTS CONSTANTS ET FORTS

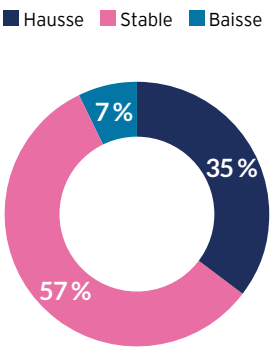
PART DE L'INVESTISSEMENT R&D CONSACRÉ À L'IA

Échantillon : 206 sociétés
Source : EY - Numeum



TENDANCE 2026 SUR L'INVESTISSEMENT EN R&D

Échantillon : 206 sociétés
Source : EY - Numeum



L'intelligence artificielle occupe une place importante dans l'investissement R&D, entre 24 % et 36 % selon la taille des entreprises. L'intensité est particulièrement élevée chez les plus petits acteurs (36 % pour les éditeurs réalisant moins de 5 M€ de chiffre d'affaires) ainsi que chez les plus grands (30 % pour ceux dépassant 100 M€). L'IA représente ainsi désormais une composante significative de l'effort de R&D des éditeurs de logiciels français, quelle que soit leur taille.

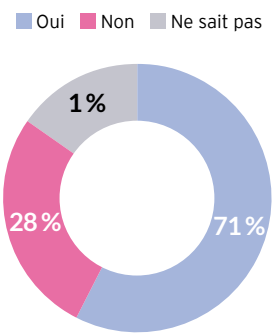
Cette dynamique devrait se poursuivre en 2026. Si une majorité d'éditeurs (57 %) prévoit de maintenir un niveau d'investissement stable, plus d'un tiers (35 %) envisage de l'augmenter, contre seulement 7 % qui anticipent une baisse. Ces perspectives traduisent la volonté des acteurs de poursuivre leurs efforts d'innovation malgré un environnement économique encore incertain, confirmant que la R&D demeure l'un des principaux leviers de compétitivité et de différenciation du secteur.



LES AIDES FISCALES AU CŒUR DU PROCESSUS DE L'INNOVATION

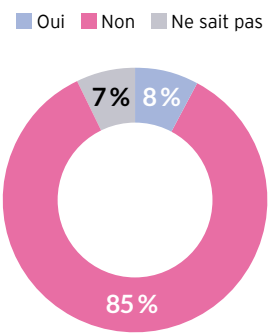
UTILISEZ-VOUS LE SYSTÈME DU CRÉDIT D'IMPÔT RECHERCHE ?

Échantillon : 220 sociétés
Source : EY - Numeum



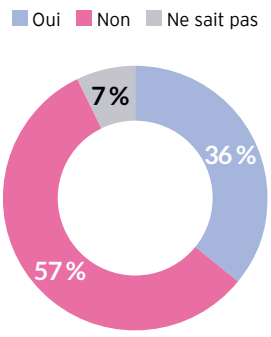
UTILISEZ-VOUS LES AIDES PROPOSÉES PAR LE PROGRAMME EUROPÉEN POUR LA RECHERCHE ET L'INNOVATION ?

Échantillon : 220 sociétés
Source : EY - Numeum



UTILISEZ-VOUS LE SYSTÈME DE L'IP BOX ?

Échantillon : 220 sociétés
Source : EY - Numeum



71 % des éditeurs déclarent utiliser le dispositif du crédit d'impôt recherche (CIR), stable par rapport à l'année dernière.

Ce niveau élevé confirme le rôle essentiel du CIR dans le financement de l'innovation et des activités de R&D du secteur.

Seulement 8 % des éditeurs français de logiciels déclarent utiliser le dispositif du programme européen pour la recherche et l'innovation Horizon Europe (2021-2027), encore peu connu.

L'utilisation du dispositif « IP Box », relativement récent, a légèrement progressé par rapport à 2024. 36 % des éditeurs de logiciels français déclarent avoir utilisé l'option fiscale « IP Box » en 2025, contre 28 % en 2024.

Entretien

avec Christian Sabbagh, Président, Travelsoft



Christian Sabbagh

Président, Travelsoft

Pourriez-vous nous présenter l'activité de votre société et nous indiquer quels sont les événements marquants de ces dernières années ?

Travelsoft combine des plateformes logicielles de réservation conçues pour les métiers transverses de l'industrie du tourisme avec une expertise approfondie des marchés locaux. Fondé en 2000, le groupe a lancé Orchestra sur le marché français en 2005. Après plus de quinze ans de croissance organique, Orchestra s'impose comme une référence dans le segment des voyages de loisirs. À partir de 2022, Travelsoft accélère son développement en engageant une stratégie de consolidation. Quatre ans plus tard, le groupe réunit 12 sociétés, dont deux créations, plus de 750 collaborateurs, des clients dans 90 pays et un volume d'affaires de 50 milliards d'euros. La France représente 15 % du chiffre d'affaires.

Travelsoft couvre aujourd'hui l'ensemble de la chaîne de valeur du tourisme de loisirs : production et distribution de séjours, connectivité B2B pour l'hébergement et l'aérien, gestion de voyages sur mesure et paiements. Son modèle conjugue une dimension internationale avec une forte expertise des marchés locaux, notamment en France, en Allemagne, au Royaume-Uni, en Espagne et en Roumanie.

> **“ On anticipe les futurs usages de nos clients, et on participe à les faire évoluer.**

Depuis l'année 2025, Travelsoft illustre la poursuite de cette dynamique, avec l'intégration de Travolution, airQuest, BOSYS et AO UK, ainsi qu'avec le déploiement de Travelsoft Pay.

Désormais reconnue à l'échelle mondiale, la société poursuit son expansion à la fois par croissance organique et externe.

Quels sont les éléments différenciants de votre stratégie d'innovation ?

Le modèle de Travelsoft allie une forte expertise métier du tourisme, une maîtrise technologique approfondie du développement logiciel et de la donnée, et désormais de l'intelligence artificielle.

L'innovation repose sur trois leviers complémentaires :

- La proximité avec l'écosystème et l'expertise locale de nos différentes plateformes. Ceci permet d'anticiper les futurs besoins du marché, et parfois de les provoquer. En effet, le modèle d'intégration constitue une singularité de Travelsoft : chaque société conserve une forte autonomie, son leadership et son P&L, tout en collaborant avec les autres entités pour proposer davantage de services aux clients. Cette organisation permet d'intégrer rapidement les compétences et les modules d'une plateforme à une autre, sans détruire l'énergie entrepreneuriale des équipes. Entre 30 % et 40 % de la croissance du groupe provient ainsi des synergies entre plateformes.
- La mutualisation des sujets où l'échelle mondiale crée le plus de valeur (connectivité, contenus, paiement, données et infrastructures technologiques), ce qui crée un effet de levier puissant. Travelsoft veut désormais transformer l'ensemble du cycle de fabrication logicielle, depuis le recueil et la qualification du besoin jusqu'aux spécifications, au développement, à la qualité et à la mise en production. L'enjeu n'est pas seulement de gagner en productivité, mais aussi de réduire fortement les délais de réponse et de renforcer l'agilité des plateformes historiques.
- L'IA : Travelsoft déploie l'intelligence artificielle à plusieurs niveaux, de l'enrichissement et l'indexation des contenus dans les *Generative Engines* à l'automatisation des opérations, en passant par le développement d'outils adaptés aux besoins spécifiques des acteurs du tourisme. Le groupe travaille également sur les futurs modèles de commerce agentique et sur la transformation du développement logiciel, avec l'ambition de faire évoluer l'IA d'un outil d'accélération vers une véritable *agentic software factory*, moteur central piloté par les ingénieurs. Cette stratégie s'incarne notamment dans Maestro, la plateforme IA commune à l'ensemble du groupe. Elle répond à trois principaux cas d'usage : la personnalisation de l'expérience voyageur via les interfaces des clients professionnels, la simplification des processus B2B et l'automatisation des opérations internes. Maestro permet notamment d'interroger les bases de connaissances, d'assister le support client et d'accélérer le développement logiciel dans un environnement privé et sécurisé, indépendant des modèles d'intelligence artificielle utilisés.

Quelles sont les perspectives de développement pour votre société dans les années à venir ?

L'ambition de Travelsoft est de devenir le partenaire technologique de référence de l'industrie mondiale du tourisme grâce à :

- Une offre unifiée combinant des solutions globales et locales ;
- La poursuite de l'expansion géographique et fonctionnelle de Travelsoft à travers une croissance organique et externe ;
- L'accompagnement de la transformation simultanée des modes de recherche et de réservation des voyageurs et de l'organisation des entreprises de nos clients.

Pour atteindre cette ambition, le groupe entend poursuivre son expansion à l'international tout en préservant son modèle d'intégration : autonomie des plateformes, coopération entre les équipes et création de valeur tournée vers le client afin de proposer une expérience plus unifiée sans gommer les expertises locales.

La prochaine étape consistera notamment à étendre progressivement les pratiques de l'IA *Software Factory* aux différentes sociétés du groupe, en priorité aux plateformes les plus anciennes. Travelsoft entend ainsi conjuguer la profondeur de ses écosystèmes historiques – clients, fournisseurs et contrats – avec une agilité renforcée, afin d'accompagner l'évolution rapide des usages du tourisme mondial.

09 La RSE : des démarches qui se structurent et se consolident

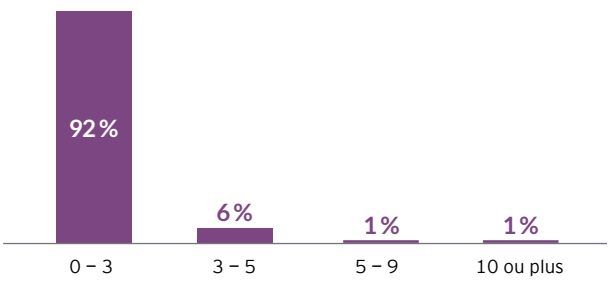
91%
des éditeurs considèrent la RSE comme une préoccupation prioritaire pour leur business
(vs. 77 % en 2024)
Échantillon : 223 sociétés

80%
des éditeurs ont initié une démarche RSE structurée
(vs. 77 % en 2024)
Échantillon : 244 sociétés

63%
des éditeurs réalisent leur bilan carbone
(vs. 58 % en 2024)
Échantillon : 214 sociétés

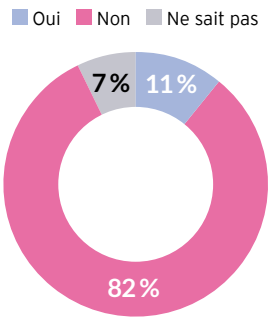
PROPORTION DES EFFECTIFS RSE AU SEIN DES ENTREPISES

Échantillon : 274 sociétés
Source : EY - Numeum



RÉMUNÉRATIONS VARIABLES INDEXÉES SUR LES PERFORMANCES ESG

Échantillon : 228 sociétés
Source : EY - Numeum



Parmi les répondants environ 80 % des éditeurs déclarent avoir initié une démarche RSE structurée, contre 77 % en 2024.

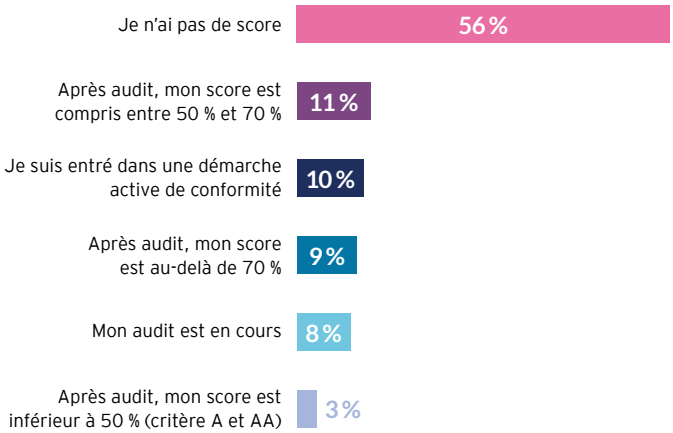
- **64 %** des éditeurs ont défini des postes dédiés à la RSE (stable par rapport à 2024) ;
- **63 %** ont réalisé un bilan carbone (+5 points) ;
- **43 %** sont engagés dans une démarche de labellisation, en hausse de 10 points par rapport à l'année précédente.

La stabilisation des indicateurs RSE cette année s'explique en partie par la directive Omnibus, qui a allégé les obligations réglementaires pour certains éditeurs du panel.

Après une forte montée en puissance entre 2021 et 2023, les efforts RSE se stabilisent. Les éditeurs consolident leurs pratiques plutôt qu'ils ne les étendent. Ainsi, les démarches restent concentrées sur la conformité (bilan carbone, *reporting*) et moins sur l'innovation (éco-conception, sobriété logicielle). À présent, le défi est donc de passer de la conformité à l'impact.

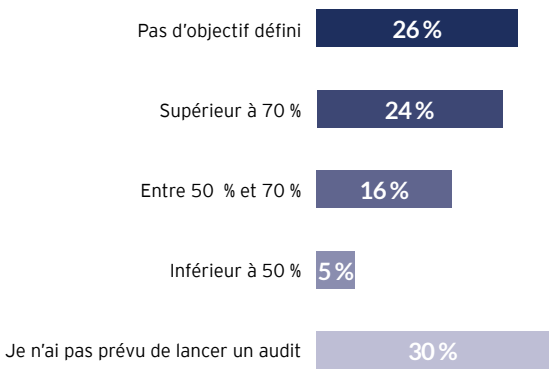
TAUX D'ACCESSIBILITÉ RGAA*

Échantillon : 195 sociétés
Source : EY - Numeum



OBJECTIFS TAUX DE CONFORMITÉ RGAA* À 12 MOIS

Échantillon : 176 sociétés
Source : EY - Numeum



Le RGAA* est un cadre réglementaire français qui définit les règles et bonnes pratiques à appliquer pour rendre les services numériques accessibles aux personnes en situation de handicap. Bien qu'étant issu d'une loi de 2005, encore peu d'éditeurs y sont sensibilisés. En effet, 56 % des répondants n'ont pas encore de score, et autant n'ont pas l'intention de fixer des objectifs sur le RGAA dans les douze prochains mois.

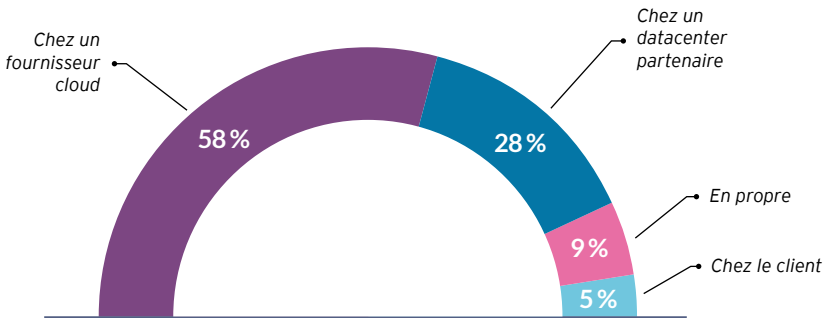
*Référentiel Général d'Amélioration de l'Accessibilité.



10 L'hébergement des données : des stratégies différentes pour les entreprises

Hébergement des données

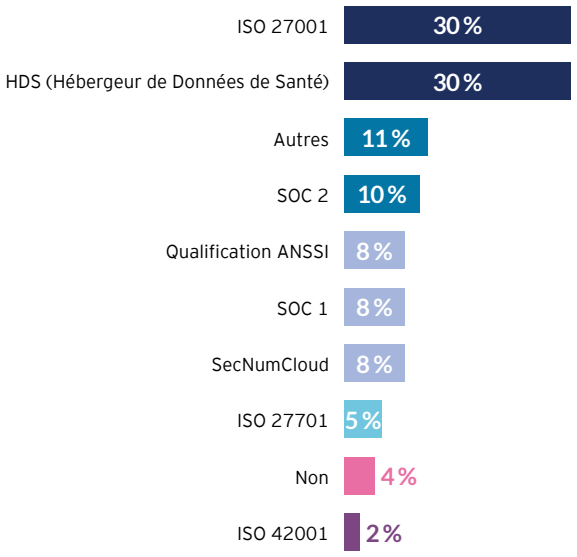
Échantillon : 239 sociétés
Source : EY - Numeum



Avec 86 % des répondants s'appuyant sur un fournisseur *cloud* ou un *data center* partenaire pour l'hébergement de leurs données, la sécurité repose largement sur des infrastructures externalisées. La maîtrise des fournisseurs, de la localisation des données et des certifications constitue dès lors un enjeu stratégique pour les éditeurs.

NIVEAU DE CERTIFICATION DES ÉDITEURS

Échantillon : 239 sociétés
Source : EY - Numeum

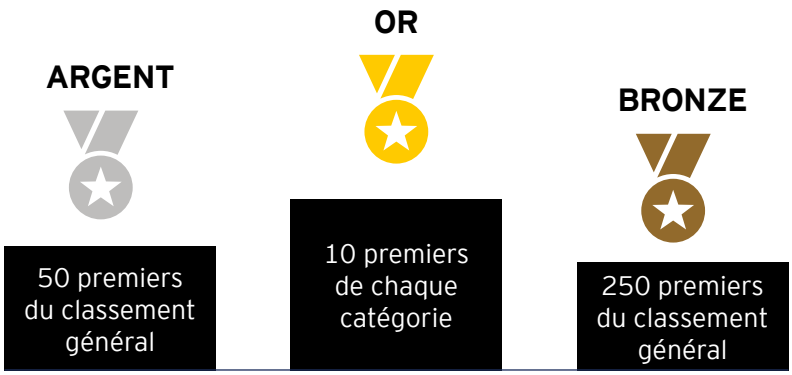


Face à la nécessité de protéger les données, les certifications représentent un enjeu essentiel pour les éditeurs. Ainsi, **ISO 27001** et **HDS (Hébergeur de Données de Santé)** arrivent en tête, chacune désignée par 30 % des répondants, soulignant l'importance accordée à la gouvernance de la sécurité de l'information et à la protection des données sensibles.

Classement général

TOP 250 DES ÉDITEURS DE LOGICIELS FRANÇAIS 2025





Éditeurs sectoriels Éditeurs horizontaux Particuliers et jeux vidéo Nouvel entrant

Mis à jour le 4 novembre 2026.

RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2025 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2025 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE
1	DASSAULT SYSTEMES	5 641,0	6 235,8	1
2	CRITEO	1 730,0	1 730,0	2
3	UBISOFT ENTERTAINMENT	1 395,7	1 395,7	1
4	CEGID	1 153,0	1 153,0	1
5	MUREX	830,0	830,0	3
6	74SOFTWARE	707,2	707,2	2
7	SEPTEO	471,0	471,0	4
8	INFOPRO DIGITAL	452,3	642,7	5
9	CEGEDIM	399,1	649,2	6
10	DOCAPOSTE	384,6	877,9	18 5
11	ORISHA	339,5	339,5	7
12	ISAGRI	338,0	375,0	8
13	SOPRA STERIA GROUP	337,6	5 648,0	17 7
14	QUADIENT	304,9	1 036,0	3
15	GAMELOFT	303,0	303,0	2
16	SILAE	296,0	296,0	4
17	PULLUP ENTERTAINMENT	281,4	281,4	3

Éditeurs sectoriels Éditeurs horizontaux Particuliers et jeux vidéo Nouvel entrant

RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2025 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2025 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE
18	ESKER	230,1	230,1	6
19	BERGER-LEVRAULT	213,5	230,4	9
20	IVALUA	210,5	210,5	8
21	PLANISWARE	198,0	198,0	9
22	SOFTNEXT	195,2	195,2	21 / 13
23	LINEDATA SERVICES	169,6	169,6	10
24	ODIGO	164,6	164,6	11
25	NEXPUBLICA	156,1	156,1	12
26	SOFTWAY MEDICAL	155,0	159,6	13
27	LECTRA	148,3	506,7	14
28	GROUPE EQUASENS	142,4	236,5	15
29	FIDUCIAL INFORMATIQUE	130,1	138,3	24 / 23
30	CHAPSVISION	129,3	160,9	10
31	TRAVELSOFT	124,5	124,5	16
32	GENERIX GROUP	113,2	113,2	11
33	LUMAPPS GROUP	110,6	114,4	12
34	D-EDGE HOSPITALITY SOLUTIONS (ACCOR)	103,0	103,0	19
35	ATEME	95,6	95,8	20
36	CLARANOVA	94,0	94,0	4
37	KELIO	91,6	91,6	14
38	HARDIS SUPPLY CHAIN	90,9	90,9	22
39	HARVEST	90,7	90,7	23
40	LYRA NETWORK	83,3	83,3	15
41	STORMSHIELD (AIRBUS)	76,5	76,5	16
42	EASYVISTA	75,1	75,1	17
43	INTESCIA	75,0	75,0	52 / 29

Éditeurs sectoriels Éditeurs horizontaux Particuliers et jeux vidéo Nouvel entrant

	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2025 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2025 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE
	44	LUCCA	73,9	73,9	18
	45	TOPSOLID	71,7	71,7	25
	46	PROGINOV	69,6	69,6	19
	47	ENNOV	67,3	67,3	26
	48	ARCHE HOLDING	67,2	67,2	27
	49	POSITIVE	65,7	65,7	20
	50	ENOVACOM (ORANGE)	64,8	64,8	28
	51	TALENTIA SOFTWARE	62,0	62,0	21
	52	SIDETRADE	61,4	61,4	22
	53	CIRIL GROUP	60,7	67,5	35 / 64
	54	PLANITY	56,9	56,9	29
	55	PROLOGUE	54,7	65,0	24
	56	DILITRUST	53,6	53,6	25
	57	SPARTEO	51,0	51,0	30
	58	ELLISPHERE	50,9	50,9	31
	59	UPSUN (EX PLATFORM.SH)	50,6	50,6	26
	60	TIIME SOFTWARE	49,9	49,9	32
	61	SCALITY	49,7	49,7	27
	62	COMET SOFTWARE	49,4	51,9	33
	63	TESSI	49,2	546,0	28
	64	CEGI	47,8	49,7	34
	65	GROUPE OCTIME	47,4	47,4	30
	66	OODRIVE	46,0	46,0	31
↪	**67**	SKEEPERS	45,9	51,4	36
	68	GRAITEC	44,1	118,6	37
	69	GATEWATCHER	43,5	47,4	32

Éditeurs sectoriels Éditeurs horizontaux Particuliers et jeux vidéo Nouvel entrant

RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2025 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2025 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE
70	NOMADIA	43,4	45,4	33
71	SINARI	43,0	43,0	38
72	RINGOVER	42,9	43,8	34
73	GROUPE JVS	42,7	42,7	39
74	VIAMEDIS	42,0	42,0	40
75	RCA	41,6	42,1	41
76	WALLIX	40,6	40,6	35
77	YOUTRUST	40,0	40,0	42
78	VÉRIMATRIX	39,6	39,6	36
79	ACH @T SOLUTIONS	38,6	38,6	43
80	ACD	37,8	37,8	44
81	INFOLOGIC ENGINEERING	37,3	37,3	45
82	PLUS QUE PRO	34,6	34,6	37
83	DIVALTO	34,0	34,0	38
84	BASSETTI GROUP	33,9	38,5	39
85	PRAXEDO	31,9	31,9	40
86	EURÉCIA	31,5	31,5	41
87	BALYO	31,4	31,4	46
88	GIP CPAGE	30,5	30,5	47
89	VIF SOFTWARE	30,0	30,0	48
90	FULLL	29,9	29,9	49
91	SPLIO	29,2	29,2	50
92	ELCIA GROUPE	28,9	28,9	51
93	ZEENDOC	27,3	27,3	42
94	ARPEGE	26,9	26,9	53
95	STREAMWIDE	26,3	26,3	103 / 50

Éditeurs sectoriels Éditeurs horizontaux Particuliers et jeux vidéo Nouvel entrant

RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2025 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2025 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE
96	EUDONET	26,2	26,2	54
97	SLIB	24,7	24,7	55
98	XELYA	24,6	30,8	56
99	WINPHARMA	23,4	30,2	57
100	MEDIAN TECHNOLOGIES	23,4	23,4	58
101	ÉLAP	23,3	23,3	59
102	CODRA INGÉNIERIE INFORMATIQUE	23,3	30,1	43
103	FINANCE ACTIVE	23,0	23,0	60
104	KBRW	22,3	22,3	44
105	ASYS	22,1	22,1	45
106	CENTREON	21,6	21,6	46
107	STILOG IST	21,2	21,2	47
108	ITESOFT	21,1	21,1	48
109	N2F/N2JSOFT	21,0	21,0	49
110	MGDIS	20,1	20,1	61
111	BRAINCUBE	20,0	20,0	62
112	BARACODA	19,8	19,8	63
113	DIAPASON	19,4	19,4	51
114	OLAQIN	18,2	20,0	64
115	GROUPE YONI	17,9	17,9	65
116	DQE SOFTWARE	17,5	17,5	52
117	KLEE GROUP	17,0	163,0	53
118	ASSESSFIRST	16,9	17,7	54
119	FASST	16,9	16,9	66
120	EIG	16,9	16,9	67
121	MAILINBLACK	16,7	16,7	55

Éditeurs sectoriels Éditeurs horizontaux Particuliers et jeux vidéo Nouvel entrant

	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2025 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2025 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE
	122	GAC SOFTWARE	16,6	16,6	68
↪	**123**	ADWANTED GROUP	16,5	21,6	69
	124	KSHUTTLE	16,2	16,2	56
↪	**125**	OPEN	15,3	369,0	73 / 118
	126	PEOPLESPHERES	15,1	15,1	70
	127	JALIOS	15,0	15,0	57
	128	WITBE	14,8	19,6	58
	129	AXESS GROUPE	14,7	31,2	71
	130	SYSPERTEC GROUP	14,6	14,6	59
	131	APROVALL	14,5	14,5	72
	132	INFOTEL	14,3	294,1	60
	133	HARFANGLAB	14,3	14,3	61
↪	**134**	DIGITALEO	13,7	13,7	62
	135	DON'T NOD ENTERTAINMENT	13,7	13,7	5
	136	EKSAE	13,7	13,7	74
	137	MY UNISOFT	13,4	13,4	75
↪	**138**	LOGITUD SOLUTIONS	13,4	13,4	76
	139	SEKOIA	13,3	13,3	63
↪	**140**	HOROQUARTZ	12,9	82,3	65
	141	AMELKIS	12,8	15,9	77
	142	DIGITECH	12,6	12,6	78
	143	SMAG	12,6	12,6	79
	144	BEETWEEN	12,6	12,6	66
↪	**145**	ARC INFORMATIQUE	12,6	19,2	80
	146	BOW MEDICAL	12,0	12,0	81
	147	NEOLEDGE	12,0	12,0	67

Éditeurs sectoriels Éditeurs horizontaux Particuliers et jeux vidéo Nouvel entrant

	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2025 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2025 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE
↪	**148**	ALLSHARE	11,8	12,8	68
	149	DIGIFORMA	11,5	11,8	82
	150	AVANTEAM	11,5	11,5	69
	151	BOOND MANAGER	11,4	12,2	83
	152	SKALEET	11,1	11,1	84
	153	MYREPORT	11,1	11,1	70
	154	MEDIARITHMICS	10,9	11,1	71
	155	OSLO	10,7	10,7	85
	156	ARCAD SOFTWARE	10,1	10,1	72
	157	AGEVAL SOLUTIONS	9,8	11,1	86
	158	ALMA	9,8	12,9	87
	159	AS-TECH SOLUTIONS	9,6	9,6	88
	160	WISHIBAM	9,3	10,2	89
	161	HOLY-DIS	9,2	9,2	73
	162	CORE DEVELOPPEMENT	9,2	9,2	90
↪	**163**	EURIS	9,0	10,4	91
	164	SWORD	8,7	357,7	74
	165	LIBRICIEL SCOP	8,5	8,5	92
	166	SYDEV	8,5	8,5	93
	167	ADELYCE	8,5	8,5	94
	168	VAL SOFTWARE	8,4	8,4	95
	169	PEOPULSE	8,2	8,2	96
↪	**170**	KINARA	8,1	10,8	75
	171	TELELOGOS	8,0	8,0	76
	172	TENOR	7,7	7,7	77
	173	PRIOS	7,7	7,7	97

Éditeurs sectoriels Éditeurs horizontaux Particuliers et jeux vidéo Nouvel entrant

	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2025 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2025 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE
↪	**174**	MEDIN+	7,3	7,3	98
	175	RAYONNANCE	7,2	28,1	78
	176	SYMTRAX	7,0	7,0	79
	177	ARCHIMED	6,8	6,8	99
	178	GHS	6,8	6,8	101 / 123
	179	SIXAXE	6,7	9,9	100
	180	ESII	6,5	12,2	80
↪	**181**	LETRECO (EQUISIGN)	6,4	6,4	102
	182	CLEVER CLOUD	6,3	6,3	81
	183	ACTEOS	6,3	8,4	82
↪	**184**	ALTAYS	6,2	6,2	83
↪	**185**	ICD INTERNATIONAL	6,0	6,0	84
	186	MAXXING	6,0	6,0	85
	187	BEEMO TECHNOLOGIE	5,9	5,9	86
	188	AURIGA	5,9	5,9	104
	189	IGNIMISSION	5,6	5,6	87
	190	JAMESPOT	5,3	5,3	88
	191	ITO33	5,3	5,3	105
↪	**192**	DATA LEGAL DRIVE	5,3	5,3	89
	193	MACOMPTA.FR	5,2	5,2	90
	194	ENERGISME	5,2	5,2	91
	195	COOPENGO	5,2	5,2	106
	196	TALKSPIRIT	5,1	5,1	92
	197	SYNOX	4,8	5,2	93
↪	**198**	EDUSIGN	4,7	4,8	107
	199	ASTREE SOFTWARE - 4CAD GROUP	4,6	11,3	94

Éditeurs sectoriels Éditeurs horizontaux Particuliers et jeux vidéo Nouvel entrant

	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2025 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2025 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE
	200	XEFI SOFTWARE	4,3	4,3	95
	201	SIXTHFIN	4,3	4,3	108
	202	VOLUME SOFTWARE	4,1	4,1	109
↪	**203**	MAARCH GROUPE XELIANS	4,1	4,1	110
	204	EURÊKA SOLUTIONS	3,9	3,9	96
	205	WESOFT	3,9	3,9	111
	206	COLIBRI	3,8	3,8	112
	207	COQLIQO	3,8	6,1	113
	208	CLARILOG FRANCE	3,8	3,8	97
	209	NETEXPLORER	3,7	3,7	98
	210	NAELAN	3,5	3,5	99
	211	IMMODVISOR	3,4	3,4	114
↪	**212**	DELTAMU	3,4	3,4	115
↪	**213**	IT-DEVELOPMENT	3,3	3,3	116
	214	KNOWMORE	3,2	3,2	117
	215	APIDATA	3,1	3,1	118
	216	METRIXWARE	3,0	3,0	100
	217	INTRASENSE	3,0	3,0	119
	218	HELIX DEVELOPPEMENT	2,9	2,9	133 / 116
↪	**219**	GREEN SCOPE	2,8	2,8	120
↪	**220**	DELTA RM	2,6	2,6	121
	221	DSD SYSTEM	2,6	2,6	122
↪	**222**	ATTIC+	2,5	2,9	123
↪	**223**	ENENSYS	2,5	9,8	124
	224	MEDIWARE	2,5	2,5	125
	225	RUDDER	2,3	2,3	101

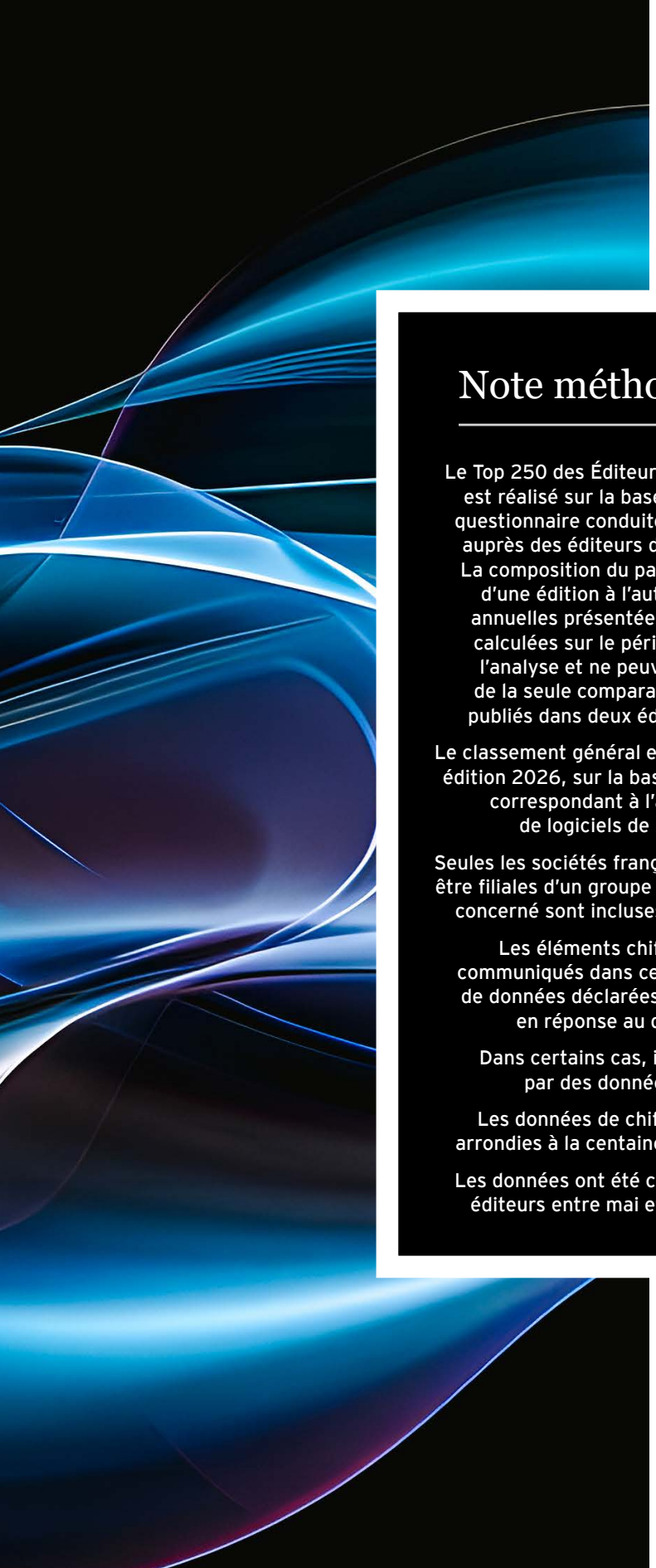
Éditeurs sectoriels Éditeurs horizontaux Particuliers et jeux vidéo Nouvel entrant

	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2025 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2025 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE
	226	INTERACTIV' TECHNOLOGIES	2,3	3,4	102
	227	DELIGHT	2,3	2,5	126
	228	CYPHEME	2,2	2,2	127
	229	WEBMECANIK	2,1	2,2	103
	230	NOVAMAP	2,1	2,1	128
	231	DEALT	2,1	3,2	129
	232	ROFIM	2,1	2,1	130
↵	**233**	AGENCE HARMONIE	2,0	2,0	131
	234	ONTOMANTICS	2,0	2,0	104
	235	VALUES ASSOCIATES	1,9	1,9	105
	236	ISIWARE	1,9	1,9	106
	237	ACTIVEO	1,9	2,0	132
	238	NOVADYS	1,9	1,9	150 / 108
	239	KIPAWARE	1,8	1,8	134
	240	LMBA	1,7	1,7	135
↵	**241**	VIRTUALBROWSER	1,7	1,7	136
	242	EINDEN	1,7	1,7	137
	243	LIGHTON	1,7	1,7	107
	244	ORFEO	1,6	1,6	138
	245	LEANPAY	1,5	1,5	139
↵	**246**	VIAVOO	1,4	1,4	109
	247	OSCAR CRM	1,3	1,3	140
	248	AVENUEESOLUTIONS	1,2	1,2	110
	249	E-CERVO	1,2	1,7	141
	250	SCRIBE I.S.	1,2	1,2	142

Éditeurs sectoriels Éditeurs horizontaux Particuliers et jeux vidéo Nouvel entrant

	RANG	ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES ÉDITION 2025 (M€)	CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL 2025 (M€)	RANG DANS CHAQUE CATÉGORIE
	251	STRATOW	1,1	1,1	111
↪	**252**	NOOUS	1,1	17,7	143
↪	**253**	SOPHT	1,1	1,1	112
	254	MUVRALINE FRANCE	1,1	1,1	113
↪	**255**	DAMARIS	1,1	1,1	114
	256	SHORTWAYS	1,0	1,0	115
	257	UTOCAT	1,0	1,0	144
	258	NAMKIN	1,0	1,0	145
↪	**259**	YOUZER	0,9	0,9	117
↪	**260**	C-CLERC	0,9	0,9	146
	261	MELIS TECHNOLOGY	0,7	0,7	119
↪	**262**	GLANCEABLE	0,6	0,6	120
	263	DBSQWARE	0,6	1,0	147
	264	ARAÏKO	0,5	1,2	148
↪	**265**	SPEAKYLINK	0,5	0,5	149
	266	MOBEO GULLIVER	0,5	0,5	152 / 123
↪	**267**	PRAIZ	0,4	0,4	121
	268	MDP DATA PROTECTION	0,3	0,3	151
↪	**269**	FUZZY LOGIC	0,2	0,3	153
	270	ACTADATA	0,2	0,2	122
↪	**271**	ATIMEUS	0,2	0,2	154
	272	DUKE ANALYTICS	0,2	0,2	125





Note méthodologique

Le Top 250 des Éditeurs de logiciels français est réalisé sur la base d'une enquête par questionnaire conduite par EY et Numeum auprès des éditeurs de logiciels français. La composition du panel pouvant évoluer d'une édition à l'autre, les évolutions annuelles présentées dans l'étude sont calculées sur le périmètre retenu pour l'analyse et ne peuvent être déduites de la seule comparaison des montants publiés dans deux éditions successives.

Le classement général est effectué, dans cette édition 2026, sur la base du chiffre d'affaires correspondant à l'activité d'édition de logiciels de 272 éditeurs.

Seules les sociétés françaises déclarant ne pas être filiales d'un groupe étranger sur l'exercice concerné sont incluses dans ce panorama.

Les éléments chiffrés individuels communiqués dans cette étude sont issus de données déclarées par les entreprises en réponse au questionnaire.

Dans certains cas, ils sont complétés par des données publiques.

Les données de chiffre d'affaires sont arrondies à la centaine de milliers d'euros.

Les données ont été collectées auprès des éditeurs entre mai et septembre 2026.

EY | Building a better working world

EY s'engage à bâtir un monde meilleur, en créant de la valeur sur le long terme pour nos clients et nos collaborateurs aussi bien que pour la société et la planète dans leur ensemble, tout en renforçant la confiance dans les marchés financiers.

En s'appuyant sur le traitement des données, l'IA et les nouvelles technologies, les équipes EY contribuent à créer la confiance nécessaire à nos clients pour façonner un futur à l'épreuve des défis les plus pressants d'aujourd'hui et demain.

À travers tout un éventail de services allant de l'audit au consulting en passant par la fiscalité, la stratégie et les transactions, les équipes d'EY sont en mesure de déployer leur expertise dans plus de 150 pays et territoires. Une connaissance approfondie du secteur, un réseau international et pluridisciplinaire ainsi qu'un écosystème de partenaires aussi vaste que diversifié sont autant d'atouts qui permettront à EY de participer à la construction d'un monde plus équilibré.

Façonner l'avenir en toute confiance.

EY désigne l'organisation mondiale et peut faire référence à l'un ou plusieurs des membres d'Ernst & Young Global Limited, dont chacun représente une entité juridique distincte. Ernst & Young Global Limited, société britannique à responsabilité limitée par garantie, ne fournit pas de prestations aux clients.
Les informations sur la manière dont EY collecte et utilise les données personnelles, ainsi que sur les droits des personnes concernées au titre de la législation en matière de protection des données sont disponibles sur ey.com/privacy. Les cabinets membres d'EY ne pratiquent pas d'activité juridique lorsque les lois locales l'interdisent. Pour plus d'informations sur notre organisation, veuillez vous rendre sur notre site ey.com.

© 2026 EY & Associés.
Tous droits réservés.
Studio BMC France - 2604BMC112-03.

SCORE France N°2026-053.
ED None.

Document imprimé conformément à l'engegement d'EY de réduire son empreinte sur l'environnement.

Cette publication a valeur d'information générale et ne saurait se substituer à un conseil professionnel en matière comptable, fiscale ou autre. Pour toute question spécifique, vous devez vous adresser à vos conseillers.

ey.com/fr

Numeum - A propos

Numeum est le syndicat patronal et la première organisation des professionnels du numérique en France.

Membre de la fédération Syntec qui constitue la deuxième branche représentative du MEDEF, il représente les entreprises de services du numérique (ESN), les éditeurs de logiciels, les plateformes et les sociétés d'Ingénierie et de Conseil en Technologies (ICT).

Numeum rassemble près de 2 500 entreprises adhérentes qui réalisent 85% du chiffre d'affaires total du secteur qui lui-même représente 70 milliards d'euros de chiffre d'affaires et 670 000 collaborateurs en France.

Présidé par Mehdi Houas depuis juillet 2026, Numeum met en œuvre un projet d'impact pour faire rayonner la filière et fédérer les écosystèmes des professionnels du Numérique en France et en Europe. La présidence se fixe plusieurs grandes priorités : porter la voix de la filière dans le débat public, renforcer son ouverture européenne auprès des institutions et des autres Etats-membres pour porter une vision stratégique pour le numérique, commune à l'échelle du continent, contribuer à bâtir une « troisième voie » pour le numérique, en développant à l'international des partenariats stratégiques, et s'engager pleinement pour un numérique responsable.

Pour en savoir plus : **www.numeum.fr**

Contacts

Jean-Christophe PERNET
Partner
EY & Associés
jean-christophe.pernet@fr.ey.com
@JCPernet

Clara GIULIANI
Manager
EY & Associés
clara.giuliani@fr.ey.com

Stéphanie RUAULT
Marketing Manager
EY Services France
stephanie.ruault@fr.ey.com

Nicolas BOUCHEZ
Chargé de relations médias
EY Services France
nicolas.bouchez@fr.ey.com

Contacts Numeum

Constance MARSILLI
Responsable Pôle Etude
cmarsilli@numeum.fr

Mike FEDIDA
Directeur de la relation adhérents et du développement
mfedida@numeum.fr