

pressrelease

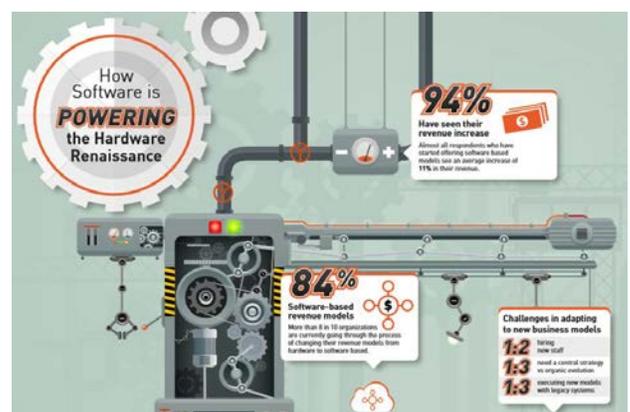
Une étude de Gemalto a montré que les sociétés technologiques de matériel informatique ont observé une augmentation de 11 % de leurs bénéfices suite à leur évolution vers des modèles de revenus basés sur logiciel

- Presque tous (94 %) les fabricants de matériel informatique ont investi dans le développement de logiciels au cours des cinq dernières années
- Neuf fabricants sur 10 (88 %) pense que l'Internet des objets constitue un moteur de croissance pour le secteur de la confection
- 84 % ont changé – ou ont déjà changé – leur modèle commercial pour positionner les logiciels au centre de la prestation de services et de la génération de revenus
- Sur les 37 % qui ont effectué la transition, l'augmentation moyenne des revenus s'est élevée à 11 %

Amsterdam, le 14 décembre 2017 – À travers son étude visant 300 preneurs de décisions commerciales de sociétés fabriquant du matériel informatique dans cinq marchés mondiaux majeurs, Gemalto, le leader mondial de la sécurité numérique, révèle que le secteur de la fabrication de matériel informatique favorise les logiciels au matériel informatique pour leur modèle commercial principal.

Cette évolution souligne l'importance grandissante des logiciels pour les fabricants de matériel informatique, et plus précisément dans le cadre de l'amélioration de leur performance commerciale et de l'augmentation de leurs revenus. En outre, du fait de la hausse de la demande des utilisateurs finaux pour plus d'options et de contrôle sur leurs appareils et leurs données, des secteurs entiers se voient dans l'obligation de modifier leurs modèles et stratégies commerciaux afin de satisfaire leurs clients.

Selon le rapport « [How Software is Powering the Hardware Renaissance](#) » (Comment les logiciels soutiennent la Renaissance du matériel informatique) de Gemalto, la majorité (84 %) des organisations du secteur changent leur façon d'opérer. En réalité, près de quatre organisations sur 10 (37 %) ont déjà réalisé une transition complète vers un modèle commercial centré sur les logiciels, c'est-à-dire un modèle qui place les logiciels au cœur de la création de valeur et de la génération de revenus pour la société. L'étude a également montré que 94 % des répondants ont augmenté leurs investissements dans le développement des logiciels au cours des cinq dernières années. L'Allemagne est en tête ; l'ensemble (100 %) des organisations allemandes interrogées ont renforcé leurs services basés sur logiciel sur cette période ; la France se trouve en seconde position (98 %) et les États-Unis en troisième (93 %).



Bénéfices substantiels

Les sociétés technologiques de matériel informatique récoltent déjà d'importants bénéfices : parmi celles qui ont changé leurs modèles, l'augmentation moyenne des revenus s'est élevée à 11 %. Elles prévoient la poursuite de la croissance au cours des cinq prochaines années, avec une hausse de 15 % à 18 % attendue pour les revenus issus des logiciels.

En parallèle de la croissance des revenus, les sociétés qui ont réalisé la transition vers un mode de vente basé sur logiciel ont observé d'autres bénéfices. Près de huit sociétés sur 10 ont favorisé la diversité dans le domaine du matériel informatique au niveau des fonctionnalités logicielles (86 %), mis en œuvre des mises à niveau des fonctionnalités à distance (84 %) et amélioré l'expérience client (84 %). Les sociétés ont également remarqué qu'avoir une stratégie plus flexible leur permet de s'adapter aux évolutions du marché (79 %), d'avoir un meilleur contrôle sur la protection anti-copie (76 %) et d'être plus compétitifs sur le marché (73 %).

Ces changements ont également des répercussions positives sur les employés. La majorité des sociétés ont formé leurs employés (64 %) et recruté de nouvelles personnes (58 %), et trois sociétés sur cinq (61 %) déclarent également qu'elles ont ou prévoient d'attribuer différentes fonctions à des employés.

Opportunités dans le domaine de l'Internet des objets

Suite à l'intérêt grandissant des sociétés pour le potentiel qu'offre l'Internet des objets, les modèles commerciaux basés sur logiciel génèrent des bénéfices commerciaux. Près de neuf répondants sur 10 (88 %) pensent que l'Internet des objets est un moteur de croissance pour le secteur et l'opportunité pour leur société de modifier leur modèle commercial (85 %). Parmi les principaux bénéfices offerts par l'Internet des objets, on peut citer la possibilité de mises à jour automatiques (61 %), le support à distance (57 %), la collecte de données analytiques sur l'utilisation (54 %) et l'augmentation du recueil de commentaires clients tant en quantité qu'en qualité (53 %).

Défis des modèles commerciaux basés sur logiciel

Malgré des bénéfices importants et de nouvelles opportunités, la transition d'un modèle basé sur le matériel informatique vers un modèle basé sur logiciel n'est pas exempte de défis. Presque toutes les organisations (96 %) qui ont évolué, ou sont en train d'évoluer, ont rencontré des difficultés en relation avec les aspects pratiques pour réaliser la transition avec succès.

En étudiant les défis rencontrés plus en détail, un répondant sur deux (56 %) a indiqué le besoin de recruter du personnel avec des compétences différentes. Près d'un répondant sur trois ont déclaré que les solutions ont évolué de manière organique sans stratégie centralisée (36 %) et avoir géré les nouvelles méthodologies commerciales et opérationnelles avec des processus existants obsolètes (34 %), causant ainsi des défis au cours de la transition.

« Les résultats de cette étude valident ce que nous observons jour après jour chez nos clients lorsque nous les accompagnons dans cette transition », commente Shlomo Weiss, vice-président senior, monétisation logicielle, chez Gemalto. « Les sociétés qui adoptent des modèles de revenus basés sur logiciel récolteront trois principaux bénéfices : une relation à long terme avec leurs clients, des sources de revenus prévisibles et un avantage compétitif distinct. Que ce soit pour le recueil de commentaires sur l'utilisation produit, les structures de paiements par utilisation, ou la pénétration de nouveaux marchés, toutes les sociétés qui ont participé à l'étude ont identifié un réel besoin de transformer leur manière de faire des affaires. »

À propos de l'étude

Vanson Bourne, spécialiste indépendant des études de marché dans le domaine de la technologie, a interrogé 300 preneurs de décisions dans le secteur informatique aux États-Unis, au Royaume-Uni, en France, en Allemagne et au Japon pour le compte de Gemalto, le leader mondial de la sécurité numérique. Les répondants provenaient d'organisations fabriquant du matériel informatique piloté par logiciel.

Ressources supplémentaires

Pour obtenir les données par région ou télécharger le rapport ou l'infographie, veuillez consulter le site Internet [How Software is Powering the Hardware Renaissance](#).

Pour en savoir plus sur les [Solutions logicielles de monétisation Sentinel](#) de Gemalto.

À propos de Gemalto

Gemalto (Euronext NL0000400653 GTO) est le leader mondial de la [sécurité numérique](#), avec un chiffre d'affaires 2016 de 3,1 milliards d'euros et des clients dans plus de 180 pays. Nous apportons la confiance dans un monde de plus en plus interconnecté.

Des logiciels sécurisés à la biométrie et au chiffrement, nos technologies et services permettent aux entreprises et aux gouvernements d'authentifier les identités mais également de protéger les données afin qu'elles restent en sécurité et assurent des services dans les appareils personnels, les objets connectés, le cloud et sur les réseaux.

Les solutions de Gemalto sont au cœur de la vie moderne, du paiement à la sécurité de l'entreprise en passant par l'internet des objets. Nous authentifions les personnes, les transactions ainsi que les objets, chiffons les données et créons de la valeur pour les logiciels – permettant ainsi à nos clients d'offrir des services numériques sécurisés à des milliards de personnes et d'objets.

Présent dans 48 pays, Gemalto emploie plus de 15 000 personnes travaillant depuis 112 bureaux, 43 centres de personnalisation et de données et 30 pôles de Recherche et de Développement logiciel.

Pour plus d'informations, visitez notre site www.gemalto.com/france, ou suivez [@GemaltoFrance](https://twitter.com/GemaltoFrance) sur twitter.

Relations presse de Gemalto :

Tauri Cox
Amérique du Nord
+1 512 257 3916
tauri.cox@gemalto.com

Sophie Dombres
Europe, Moyen-Orient et Afrique
+33 4 42 55 36 57 38
sophie.dombres@gemalto.com

Jaslin Huang
Asie Pacifique
+65 6317 3005
jaslin.huang@gemalto.com

Enriqueta Sedano
Amérique latine
+52 5521221422
enriqueta.sedano@gemalto.com

Le texte de ce communiqué, issu d'une traduction, ne doit en aucune manière être considéré comme officiel. La seule version du communiqué qui fasse foi est celle du communiqué dans sa langue d'origine, l'anglais, qui prévaut donc en cas de divergence avec la traduction.