

# IDC MarketScape : Évaluation 2024 des fournisseurs de solutions de facturation électronique conformes aux normes européennes

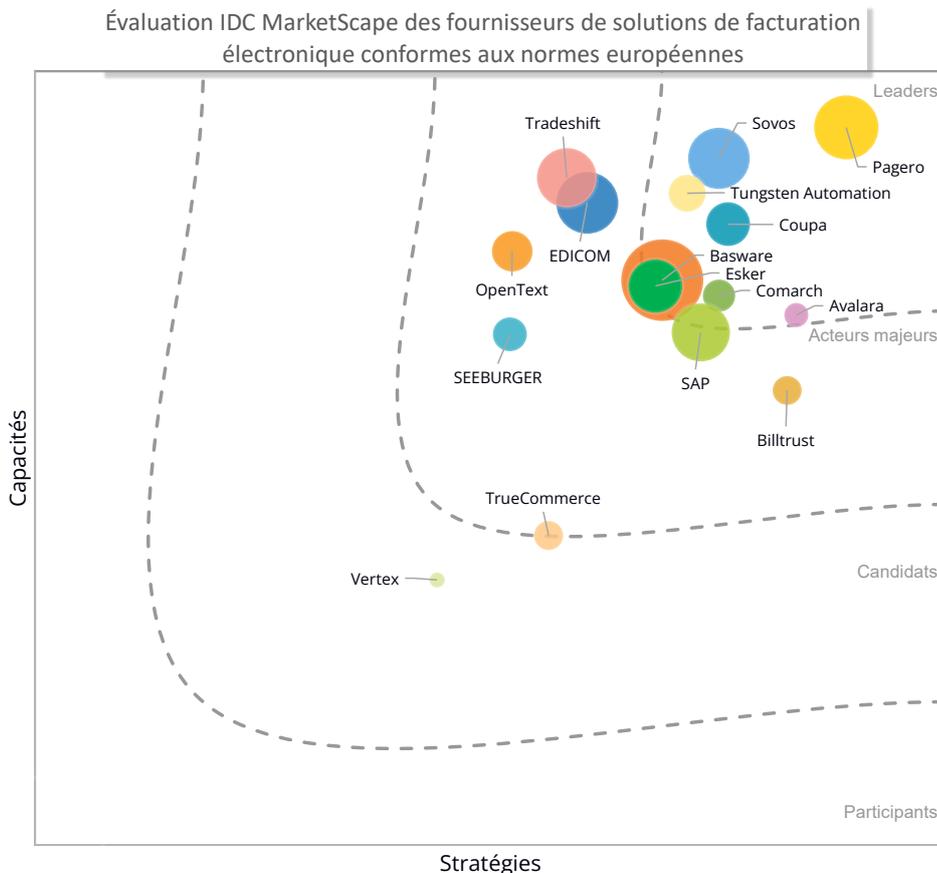
Charles Aladesuru   Edyta Kosowska   Ashok Patel

## CET EXTRAIT DU MARKETSCAPE IDC CONCERNE COUPA

### GRAPHIQUE - IDC MARKETSCAPE

#### GRAPHIQUE 1

#### IDC MarketScape : Évaluation des fournisseurs de solutions de facturation électronique conformes aux normes européennes



Source : IDC, 2024

Veillez vous reporter à l'Annexe pour en savoir plus sur la méthodologie, la définition du marché et les critères de notation utilisés par IDC.

## DANS CET EXTRAIT

Ce contenu est un extrait du document intitulé *Compliant e-Invoicing 2024 Vendor Assessment* (Doc # EUR151806424). Les sections mentionnées ci-après figurent en partie ou en totalité dans cet extrait : Le point de vue d'IDC ; Critères d'inclusion des fournisseurs dans le MarketScape IDC ; Annexe ; En savoir plus. Le graphique 1 a également été repris.

## LE POINT DE VUE D'IDC

---

Le marché de la facturation électronique en Europe est sur le point de connaître une transformation importante car les pays de l'UE s'orientent vers une facturation électronique (e-invoicing) et une transmission de données (e-reporting) obligatoires. Cette évolution résulte d'initiatives prises par les gouvernements pour combler les déficits de recettes liées à la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). La TVA étant une source de recettes essentielle pour les États, le respect des obligations fiscales est donc une priorité absolue dans l'ensemble de l'UE. L'initiative de l'UE dénommée « VAT in the Digital Age » (ViDA) fait partie des mesures clés prises en ce sens, car elle favorise le passage à la facturation électronique.

L'Amérique latine s'étant déjà imposée comme leader en matière de facturation électronique et les pays de l'UE imposant actuellement des obligations en la matière (bien que l'Italie ait déjà recours à une forme de facturation électronique depuis une dizaine d'années), il est probable que d'autres pays et régions suivent le mouvement. L'Asie progresse déjà rapidement, tandis que les États-Unis étudient différentes possibilités dans ce domaine.

Le marché de la facturation électronique a attiré de nombreux fournisseurs, chacun proposant ses propres fonctions et ambitions. Souvent, ces fournisseurs ne se contentent pas de proposer des solutions logicielles. Ils disposent également d'une gamme de services souvent réunis sous la dénomination générale « compliance as a service », ou « conformité en tant que service » en français. Cette association de logiciels et de services illustre la diversité et la complexité d'un marché situé au croisement de la conformité fiscale, de la gestion automatisée des comptes fournisseurs et des comptes clients, des systèmes ERP et de l'échange de données informatisées (EDI). Ces fournisseurs se livrent souvent une concurrence féroce, mais ils collaborent également (par exemple, par le biais de partenariats) afin d'offrir des solutions plus complètes à leurs clients.

Pour les entreprises qui essayent de s'y retrouver, le défi consiste à identifier les aspects des différentes solutions de facturation électronique (et des services

associés) qui sont les plus importants en fonction de leurs besoins. Les entreprises doivent définir précisément leurs priorités. Qu'il s'agisse de mettre l'accent sur la conformité fiscale, la rationalisation des processus de facturation ou l'intégration de la facturation électronique à des systèmes ERP plus étendus, il est primordial de choisir les bons fournisseurs et les bonnes solutions.

À mesure que le marché de la facturation électronique évolue, les entreprises doivent rester agiles et s'adapter aux évolutions réglementaires. Mais elles doivent aussi tirer parti des possibilités offertes par l'automatisation des processus et accroître leur efficacité. De la concurrence et des partenariats entre les fournisseurs découle un riche écosystème de solutions, mais il revient aux clients de choisir les bons partenaires capables de répondre à leurs besoins spécifiques dans un environnement numérique en évolution rapide.

## Tendances du marché

- **Diversités des obligations de facturation électronique B2B dans les différents pays.** La facturation électronique devient de plus en plus complexe, chaque pays adoptant ses propres normes et réglementations. PEPPOL avait vocation à devenir une norme unifiée en Europe, mais cela ne s'est pas concrétisé. L'Italie est à l'avant-garde en Europe, puisqu'elle a déjà mis en place des règles de facturation électronique B2B obligatoires. Certains pays comme l'Allemagne, la France, la Pologne et la Roumanie ont également bien progressé, tandis que d'autres pays travaillent actuellement sur leur propre réglementation. Pour les entreprises opérant dans plusieurs pays et territoires, cette fragmentation est à l'origine de difficultés importantes rencontrées dans la gestion de la conformité et augmente donc le risque de non-conformité. Les entreprises doivent naviguer dans cet environnement réglementaire en constante évolution et s'adapter aux exigences spécifiques de chaque pays. Cela nécessite souvent d'avoir recours à des systèmes spécialisés pour gérer cette complexité.
- **Une évolution qui s'étend au-delà de la facturation électronique.** La facturation électronique évolue au-delà du champ d'application traditionnel de la gestion des factures. Les gouvernements utilisent de plus en plus l'infrastructure de facturation électronique à des fins plus générales, notamment pour gérer en temps réel les opérations et les informations industrielles, et parfois même calculer du PIB. En outre, on s'attend de plus en plus à ce que les rapports environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) soient bientôt intégrés ou facilités par les prochaines évolutions de la facturation électronique, compte tenu des exigences croissantes en matière de transparence et de responsabilité des entreprises. Cette évolution incite les entreprises à repenser leurs stratégies générales en matière de conformité, en privilégiant davantage les systèmes et les solutions capables de gérer une plus grande variété d'obligations de reporting.

- **La facturation électronique comme moteur de l'automatisation des processus.** Si la conformité demeure une raison majeure pour adopter la facturation électronique, de nombreuses entreprises reconnaissent désormais qu'elle apporte aussi d'autres bénéfices, notamment l'automatisation des processus et des gains en efficacité. Selon une enquête d'IDC, menée récemment dans la région EMEA, au-delà du respect des exigences réglementaires, les entreprises cherchent à tirer parti de la facturation électronique pour rationaliser leurs processus financiers, réduire les charges de travail manuelles, diminuer les coûts et améliorer leur précision. Les systèmes de facturation électronique peuvent s'intégrer à des systèmes ERP et SCM (gestion de la supply chain) au champ fonctionnel plus étendu, afin d'automatiser les processus de bout en bout, depuis l'approvisionnement jusqu'au paiement. Cela leur permet de bénéficier de gains opérationnels importants, au-delà de la conformité.
- **Consolidation des systèmes de facturation électronique pour plus de cohérence.** De nombreuses entreprises opérant sur plusieurs territoires, le besoin de systèmes de facturation électronique cohérents et efficaces devient de plus en plus important. Les entreprises cherchent à consolider leur système de facturation au sein d'une plateforme unique et centralisée, capable de gérer la conformité en tenant compte des règles en vigueur dans chaque pays. Cette démarche s'explique par le souhait de proposer une expérience utilisateur cohérente, de rationaliser les opérations et de réduire les frais administratifs. L'objectif est de permettre à des équipes situées dans différentes régions de travailler au sein d'un framework unique lorsqu'elles déploient leurs activités dans de nouveaux pays. Cela réduit la complexité ainsi que le besoin de gérer plusieurs systèmes localisés.
- **Améliorations apportées par l'IA et l'IA générative.** L'intelligence artificielle, en particulier l'IA générative (GenAI), est appelée à jouer un rôle de plus en plus important dans les solutions de facturation électronique. Ces technologies offrent de multiples possibilités d'amélioration en matière d'extraction et de mapping des données, de traitement des erreurs et de validation des données. En outre, l'IA peut améliorer la gestion des fraudes et les capacités de reporting, automatiser l'ensemble des processus de facturation et même fournir des capacités d'assistant virtuel, rendant les systèmes de facturation électronique plus intelligents, plus autonomes et plus accessibles.

## CRITERES D'INCLUSION DES FOURNISSEURS DANS LE MARKETSCAPE IDC

---

La liste des fournisseurs retenus pour cette étude a été établie de manière à inclure les fournisseurs les plus représentatifs du marché européen de la facturation électronique, en se basant sur les critères suivants :

- Le fournisseur doit démontrer que son logiciel est capable de gérer en toute conformité la facturation électronique dans au moins 10 pays européens où la facturation électronique B2B et/ou B2G (business-to-government) est obligatoire.
- La solution logicielle doit être développée en interne ou acquise dans le cadre d'une fusion-acquisition ; nous excluons les solutions fournies dans le cadre d'un partenariat.
- La solution logicielle doit être disponible en tant que produit autonome.
- Le fournisseur doit avoir réalisé un chiffre d'affaires d'au moins 10 millions de dollars en 2023.
- Le fournisseur doit employer au moins 100 personnes.

## CONSEILS POUR LES ACHETEURS DE SOLUTIONS TECHNOLOGIQUES

---

- **Prendre de l'avance et rester informé.** Les entreprises doivent assurer une veille réglementaire proactive et rester parfaitement au fait des changements susceptibles d'avoir un impact sur les processus de facturation électronique. Il est essentiel de se préparer très tôt. Commencez par examiner vos systèmes en place afin d'identifier les ajustements nécessaires pour se conformer aux nouvelles obligations. Une première étape cruciale consiste à nettoyer et à organiser vos données, car des données précises et bien structurées sont nécessaires pour garantir la conformité ainsi que la pertinence de votre système de facturation électronique.
- **Une facturation électronique conforme aux objectifs de l'entreprise.** Il est essentiel de définir clairement les exigences en matière de facturation électronique en fonction des objectifs de l'entreprise et des obligations réglementaires. Outre l'adhésion des parties prenantes internes, il est impératif de déterminer s'il existe une expertise, en interne, capable de gérer la mise en œuvre du système ou s'il sera nécessaire de faire appel à des prestataires de services externes. Par ailleurs, la solution doit être compatible avec les protocoles de sécurité de l'entreprise. Il convient de créer des schémas directeurs métiers complets, détaillant les besoins et les attentes des utilisateurs. Au moment de choisir un fournisseur, il faudra également prévoir suffisamment de temps et de ressources pour procéder à une évaluation solide de tous les fournisseurs potentiels. Cela porte notamment sur une analyse approfondie des solutions et de leurs capacités à répondre à la complexité des exigences propres à l'entreprise.
- **Adopter une stratégie de facturation électronique applicable à l'échelle mondiale.** Les entreprises ayant des activités à l'international devront envisager de consolider leurs systèmes de facturation électronique auprès d'un partenaire unique capable de fournir une solution globale. Cette

approche peut permettre de simplifier la gestion de la conformité dans différents pays grâce à l'utilisation d'un modèle unifié, d'un unique jeu de données et à une expérience utilisateur harmonisée. Si une solution ne prend pas en charge la facturation dans un pays donné, cherchez à savoir s'il figure sur la feuille de route du fournisseur ou s'il sera nécessaire de se tourner vers un autre partenaire. Assurez-vous que les équipes projet qui implémentent ces solutions sont constituées de manière cohérente et bien coordonnées entre les différentes régions afin de rationaliser le processus.

- **Étendre le périmètre afin d'intégrer l'optimisation des processus financiers.** La facturation électronique doit être considérée comme l'une des composantes d'une stratégie plus large visant à renforcer l'automatisation et l'efficacité des processus. Au-delà de la conformité, demandez-vous s'il existe des possibilités d'amélioration en matière d'automatisation des processus fiscaux, de traitement des factures, de préparation des audits et d'autres workflows financiers. Cherchez à automatiser les processus pour minimiser les interventions manuelles, réduire les erreurs et améliorer l'efficacité opérationnelle. En outre, assurez-vous que la solution dispose de solides capacités de reporting et d'analyse permettant d'avoir une visibilité opérationnelle étendue.
- **Intégrer la solution dans toute l'entreprise et promouvoir son adoption par les utilisateurs.** Une solution de facturation électronique doit non seulement répondre aux besoins de la fonction financière, mais aussi s'intégrer de manière transparente aux autres fonctions de l'entreprise. Pour accélérer la propagation de cette forme de numérisation, mettez en place un canal de communication unifié entre la fonction financière et les autres utilisateurs métiers afin de faciliter les interactions et la gestion des réponses. Veillez à ce que les utilisateurs adoptent la nouvelle solution en déployant des programmes de gestion du changement et en vous assurant que toutes les parties prenantes se sentent en confiance et que chaque utilisateur maîtrise les nouveaux systèmes.
- **Évaluer minutieusement les fournisseurs.** Au moment de choisir un fournisseur, il convient de le confronter à des scénarios réels afin d'évaluer ses capacités. Demandez-lui de faire une démonstration improvisée de sa solution pour comprendre comment il opère sous pression. Vous pouvez également demander une période d'essai pour évaluer la solution en situation réelle. De cette manière, vous pourrez constater les véritables capacités du fournisseur et son aptitude à répondre à vos besoins spécifiques.
- **Un support et une communication permanentes.** Établissez un plan précis pour garantir un support permanent du fournisseur sur les aspects réglementaires et techniques. Des interactions régulières avec le fournisseur peuvent aider à rester en phase, à résoudre rapidement les problèmes et à faire en sorte que la solution continue de répondre à des besoins en constante évolution. Des phases régulières de communication sont

essentielles pour assurer le succès et garantir sur le long terme la cohérence du système de facturation électronique.

## PROFIL RESUME DU FOURNISSEUR

---

Cette section présente brièvement les principales observations d'IDC ayant permis de positionner le fournisseur dans le MarketScape IDC. Bien que chaque fournisseur soit évalué en considération des critères énoncés dans l'Annexe, les informations fournies dans cette section permettent d'avoir un aperçu des atouts propres à chaque fournisseur, ainsi que des opportunités.

### Coupa

Après une évaluation approfondie des stratégies et des capacités de Coupa, IDC a positionné ce fournisseur dans la catégorie des « Leaders » au sein de ce MarketScape IDC 2024 portant sur les solutions de facturation électronique conformes aux normes européennes.

Fondé en 2006, Coupa, dont le siège est en Californie (États-Unis), est un éditeur de logiciels de facturation cloud natifs. Le fournisseur est présent dans le monde entier, avec sept bureaux en Europe. Coupa propose sa plateforme Coupa Total Spend Management. Celle-ci fournit un ensemble d'applications connectées qui partagent des fonctions communes d'IA et d'automatisation, ainsi que des composants de base, tels que la sécurité, les personnalisations et l'extensibilité. Au sein de ces applications connectées, Coupa propose des capacités de facturation électronique aux côtés d'autres applications connectées.

La solution de facturation électronique de Coupa s'articule autour de quatre éléments clés : la compliance-as-a-service, l'automatisation des factures au moyen de l'IA, la détection des fraudes au moyen de l'IA et l'archivage en conformité. Cette solution de facturation électronique B2B est basée sur la plateforme Coupa et s'inscrit dans un large portefeuille de solutions interconnectées, intégrées entre elles et avec d'autres applications, notamment les ERP. Le fournisseur a travaillé avec KPMG et PwC pour s'assurer que sa solution de facturation électronique est parfaitement conforme aux différentes obligations en vigueur en Europe et pour co-innover dans ce domaine. Parmi les différentes composantes de sa solution de facturation électronique, Coupa propose des services d'émission et de liquidation, l'automatisation des codes fiscaux, le rapprochement automatisé et la levée de litiges pour les factures. Le fournisseur propose également des fonctionnalités supplémentaires pour enrichir les données, détecter des fraudes, se connecter à PEPOL via sa marketplace d'applications, et propose une intégration gratuite au réseau Coupa.

## Coupa en bref

- Pays européens concernés par la facturation électronique pour le B2B (solution propriétaire/via un partenariat) : 28/0
- Pays européens concernés par la facturation électronique pour le B2G (en solution propre/via un partenariat) : 0/0
- Hébergement : Cloud
- Réseau de facturation électronique propriétaire : Oui
- IA/IA générative La plateforme de Coupa, et notamment la solution de facturation électronique, dispose de diverses caractéristiques et de fonctionnalités basées sur l'IA et la GenAI.
- Employés : 3 000 personnes dans le monde (plus de 500 en Europe)
- Étendue du réseau : 10 millions de fournisseurs et d'acheteurs
- Écosystème de partenaires : 15 partenaires principaux totalisant plus de 10 000 consultants, en plus des divers connecteurs et capacités d'intégration supplémentaires via la marketplace de Coupa.
- Spécificités sectorielles : Industrie manufacturière, services financiers, services aux entreprises, commerce de détail, soins de santé, produits pharmaceutiques, énergie et ressources naturelles, technologies, télécommunications

## Forces

- **Connexions et intégrations.** Coupa dispose d'une vaste gamme de connecteurs disponibles sur sa marketplace, avec plus de 100 connexions aux applications certifiées et normalisées pour la plateforme Coupa. Il s'agit notamment de solutions de gestion des comptes débiteurs et créditeurs, ainsi que d'accélérateurs dédiés aux principaux systèmes ERP, tels que SAP, Oracle et Microsoft. Certaines de ces intégrations peuvent être installées instantanément et sont conçues pour ne nécessiter que peu ou pas de support supplémentaire pour être opérationnelles. Celles susceptibles de nécessiter un accompagnement supplémentaire sont également conçues pour être aussi simples que possible.
- **Le réseau.** Grâce à un réseau qui lui apporte un avantage clé, Coupa peut proposer des solutions de facturation électronique complètes et fiables. Ainsi, le fournisseur dispose non seulement d'un contrôle total sur sa solution de facturation électronique, mais également d'un large réseau comptant déjà plus de 10 millions de fournisseurs et d'acheteurs. En outre, l'approche adoptée par Coupa pour l'intégration des fournisseurs (présence gratuite sur le portail des fournisseurs) constitue un gain potentiellement considérable pour ses clients et un atout pour généraliser la conformité de leur facturation électronique.

## Défis

- **Dépendance envers des tiers pour assurer la conformité.** PwC et KPMG figurent parmi les principales sociétés mondiales de conseil en matière d'audit et de finance. Par conséquent, le fait de rechercher des conseils et du support auprès de ces cabinets (et d'autres cabinets parmi les « Big Four ») n'est en aucun cas une mauvaise initiative. Cependant, cela limite quelque peu la capacité de Coupa à jouer le rôle de conseiller de confiance auprès de ses clients sur le marché de la facturation électronique. Toutefois, le fournisseur investit énormément dans son équipe interne chargée de la conformité des produits. Il contribue également de plus en plus au dynamisme du secteur de la facturation électronique et est membre de la Global Exchange Network Association (GENA), ce qui pourrait lui permettre de remplir ce rôle de conseiller à l'avenir.
- **Absence d'offre B2G.** Alors que le marché de la facturation électronique B2B connaît une croissance importante et que Coupa y propose une offre étendue, le fournisseur ne dispose pas de facturation électronique B2G cohérente et accessible. Ces capacités sont en effet supportées au cas par cas. De nombreux pays européens considèrent généralement que les obligations applicables en matière de B2G sont à l'avant-garde des réglementations en matière de facturation électronique. L'absence de Coupa sur ce marché soulève des interrogations quant à l'attractivité plus globale de son offre, car de nombreux clients recherchent une solution capable de répondre à l'ensemble de leurs besoins en facturation électronique (tant B2B que B2G), plutôt que de devoir combiner plusieurs solutions pour gérer différents types de factures.

## Dans quels cas choisir Coupa

Optez pour Coupa si vous recherchez une solution de facturation électronique reposant sur un réseau propriétaire, offrant des intégrations authentifiées en natif, ainsi que des fonctionnalités, des caractéristiques et des automatisations performantes et fiables, optimisées par l'IA.

## ANNEXE

---

### Comment lire le graphique du MarketScape IDC

Pour les besoins de cette analyse, IDC a réparti les facteurs de réussite des fournisseurs en deux catégories principales : « capacités » et « stratégies ».

Le positionnement sur l'axe des ordonnées reflète les capacités et l'étendue des services actuellement proposés par le fournisseur, ainsi que l'adéquation entre la proposition de celui-ci et les besoins des clients. La catégorie « capacités » correspond aux capacités du fournisseur et de ses produits à l'instant présent et dans le contexte actuel. Au titre de cette catégorie, les analystes d'IDC étudient

l'adéquation des capacités conçues/offertes par les fournisseurs avec la stratégie qu'ils ont choisi de mettre en œuvre sur le marché.

Le positionnement sur l'axe des abscisses (l'axe « stratégies ») mesure l'adéquation de la stratégie à long terme du fournisseur avec les exigences que les clients exprimeront d'ici trois à cinq ans. La catégorie « stratégies » tient compte avant tout des choix et des hypothèses sur lesquels se fondent les produits commercialisés, des segments de clients ciblés, ainsi que des programmes commerciaux et de mise sur le marché pour les trois à cinq prochaines années.

Dans le MarketScape IDC, la taille du marqueur associé à chaque fournisseur est proportionnelle à sa part de marché sur le segment de marché spécifiquement étudié.

## **Méthodologie utilisée pour le MarketScape IDC**

Le choix des critères, les pondérations et les notes attribuées aux fournisseurs dans le cadre du MarketScape IDC expriment une appréciation d'IDC fondée sur des études approfondies du marché et de certains fournisseurs particuliers. Les analystes d'IDC adaptent les critères d'évaluation standard utilisés en fonction des échanges, des enquêtes et des entretiens structurés conduits auprès d'entreprises occupant une position de leader sur leur marché, de divers participants et d'utilisateurs finaux. Les pondérations sont basées sur des entretiens avec des utilisateurs, des enquêtes auprès d'acheteurs et des informations sur chaque marché fournies par les experts d'IDC. Les analystes d'IDC déterminent les notes individuelles attribuées à chaque fournisseur ainsi que le classement MarketScape qui en découle en fonction des enquêtes et des entretiens conduits auprès des fournisseurs, des informations publiquement disponibles et des expériences des utilisateurs finaux. Les données recueillies permettent de procéder à une évaluation précise et cohérente des caractéristiques, des pratiques et des capacités de chaque fournisseur.

## **Définition du marché**

Les outils de facturation électronique conformes aux normes sont des solutions logicielles qui supportent les processus de facturation électronique depuis la génération et la transmission des factures électroniques jusqu'à la validation des factures et aux déclarations indispensables. Ils respectent les réglementations établies par les gouvernements (en ce qui concerne notamment le format des factures, les protocoles, l'authentification et l'archivage). Ces outils sont souvent utiles aux émetteurs et aux destinataires de factures, et offrent des fonctionnalités permettant de répondre aux obligations de facturation électronique au niveau national ainsi qu'aux exigences d'efficacité des entreprises.

Ils tiennent généralement compte des dernières réglementations en vigueur sur les territoires concernés et offrent des fonctionnalités, telles que la validation et la vérification automatiques des données de la facture, permettant de réduire les

erreurs et les incohérences. En général, ces outils s'intègrent aux systèmes comptables et/ou ERP d'une entreprise afin de rationaliser et d'automatiser les processus financiers. En outre, ils offrent souvent d'autres fonctionnalités (p. ex., alertes, reporting, analyses) permettant aux entreprises de mieux appréhender les usages et leurs tendances en matière de facturation électronique.

## EN SAVOIR PLUS

---

### Études en rapport avec le présent document

- *Thomson Reuters: Solid 2023 Growth, With Another Piece of the Compliance Puzzle Added With Pagero Acquisition* (IDC n° EUR152148424, mai 2024)
- *Pagero: Fast 2023 Growth and a Bidding War that Sees It Acquired by Thomson Reuters in Early 2024* (IDC n° EUR151976924, mars 2024)
- *IDC Market Glance: Facturation électronique, 4T23* (IDC n° EUR254428323, décembre 2023)
- *The Future of the Transaction* (IDC n° EUR151427523, décembre 2023)
- *Mandatory e-Invoicing: Accelerating Automation in the Transaction Space* (IDC n° EUR151343323, novembre 2023)

### Résumé

Ce MarketScape IDC porte sur la transformation du marché européen de la facturation électronique en raison des obligations applicables en matière de facturation et de déclaration électroniques. Il souligne l'importance capitale de choisir les bons fournisseurs pour que les entreprises puissent s'y retrouver plus facilement sur ce marché en pleine évolution. Le rapport évalue divers fournisseurs sur la base de leurs capacités et de leurs stratégies permettant de répondre aux exigences complexes en matière de conformité. Il propose des insights sur le contexte concurrentiel et conseille aux acheteurs de solutions technologiques de se préparer tout en alignant leur stratégie sur les objectifs de l'entreprise.

« La facturation électronique dépasse la simple question de la conformité. Elle doit également permettre d'être plus efficace et d'innover pour favoriser la croissance. Étant donné que le marché continue d'évoluer, les entreprises devront faire preuve de proactivité pour comprendre les changements réglementaires, leur impact sur les opérations et les atouts des différents fournisseurs afin de s'assurer qu'elles disposent des bonnes solutions sur les bons marchés au bon moment », a déclaré Charles Aladesuru, research manager, IDC European Enterprise Applications.

## À PROPOS D'IDC

---

IDC est un acteur majeur de la recherche, du conseil et de l'événementiel sur les marchés des technologies de l'information, des télécommunications et des technologies grand public. Avec l'aide de plus de 1 300 analystes répartis dans le monde entier, IDC propose une expertise mondiale, régionale et locale sur les technologies, le sourcing et les analyses comparatives de solutions informatiques, ainsi que les opportunités et les tendances sectorielles dans plus de 110 pays. Les analyses et les informations fournies par IDC aident les informaticiens, les cadres dirigeants et les responsables des investissements à prendre des décisions technologiques factuelles et à atteindre leurs grands objectifs. Créée en 1964, IDC est une filiale détenue à 100 % par International Data Group (IDG, Inc.).

### **IDC U.K.**

IDC UK  
5th Floor, Ealing Cross,  
85 Uxbridge Road  
London  
W5 5TH, Royaume-Uni  
44.208.987.7100  
Twitter : @IDC  
blogs.idc.com  
www.idc.com

---

### Copyright et marques de commerce

Cette étude d'IDC a été publiée dans le cadre d'un service de veille continue d'IDC proposant des études écrites, des interactions avec des analystes, des briefings et des conférences. Consultez le site [www.idc.com](http://www.idc.com) pour en savoir plus sur les services d'abonnement et de conseil d'IDC. Pour consulter la liste des bureaux IDC dans le monde, visitez le site [www.idc.com/about/worldwideoffices](http://www.idc.com/about/worldwideoffices). Veuillez contacter le service des ventes de rapports d'IDC au +1.508.988.7988 ou à l'adresse [www.idc.com/?modal=contact\\_repssales](http://www.idc.com/?modal=contact_repssales) pour savoir comment appliquer le prix de ce document à l'achat d'un service d'IDC ou pour obtenir des informations sur les exemplaires supplémentaires ou les droits d'utilisation sur le Web.

Copyright 2024 IDC. Toute reproduction sans autorisation écrite est strictement interdite. Tous droits réservés.