

ACHATS LOGICIELS & RELATIONS ÉDITEURS

Contexte 2025-2026

Note stratégique à l'attention des D.G. et D.A.F.



L'INFLATION LOGICIELLE SE POURSUIT

1

+ 106 % de 2020 à 2024

+ 14 % estimés en 2025

La dépense mondiale en logiciels explose : 1100 milliards de dollars en 2024. Bien sûr, ce n'est pas 106 % de nouveaux clients, de nouveaux besoins et usages.

Cette année, les licences augmentent de 5% à 40 % (moyenne 10-15%)

2

LES MODELES ÉCONOMIQUES ET CONTRACTUELS DÉSÉQUILIBRENT LES RAPPORTS DE FORCE

- Les modèles en souscription (droit d'usage temporaire) affaiblissent la position de négociation.
- Les métriques de comptage évoluent en défaveur des clients.
- Les contrats sont de moins en moins protecteurs pour les clients et de plus en plus complexes :
ordre de prévalence, limite de responsabilité, audit, métrique, évolution des prix et taux de change...

SAAS ET CLOUD EN OPEX REQUIERENT LA VIGILANCE

- 30 % des licences ne sont pas utilisées. Les « XaaS »* et le cloud génèrent du gaspillage.
- La transition et la gestion de ces modèles sont mal appréhendées par les clients.
- La non-valorisation du parc de licences perpétuelles et le manque de pilotage sont les principaux vecteurs d'optimisation.

3

*Modèle "as a service" : SAAS, PAAS, IAAS...

L'ÉCONOMIE DE L'IA INCITE À LA PRUDENCE

Avec des modèles de prix non stabilisés, qui peuvent pénaliser les précurseurs, l'intelligence artificielle pose de manière amplifiée les questionnements liés à l'innovation :

- Pour quels usages / utilisateurs, quelles promesses et à quels coûts ?
- Comment challenger le retour sur investissement ?
- Comment garantir la souveraineté des données ?

5

CERTAINS ÉDITEURS IMPOSENT DES RELATIONS LARGEMENT DENONCÉES

Dernier exemple en date : Broadcom rachète VMWare pour 69 Milliards de dollars fin 2023. L'éditeur souhaite rentabiliser son investissement.

Les impacts immédiats pour les clients :

- Évolution des métriques, des contrats et des produits.
- Hausse des coûts sur cette brique technologique.

Quatre associations européennes, dont le Cigref en France, représentant plus de 1000 grandes entreprises en appellent à la Commission Européenne ([voir le communiqué](#))

4

A court et moyen-terme QUELS LEVIERS DE MAITRISE ?

1

LA CHASSE AU GASPILLAGE

- Réaliser des inventaires réguliers pour les principaux éditeurs (jusqu'à quatre fois par an)
- Détecter les non-usages puis désinstaller les services non-utilisés après une période donnée
- Différencier les usages pour adapter la licence selon l'usage cible

2

LE PILOTAGE DES LICENCES ET BUDGETS

- Définir un catalogue de normes et standards applicatifs
- Anticiper les fins de contrats d'au moins six mois
- Prioriser son panel éditeur
- Mettre en place des revues stratégiques

3

LA VIGILANCE CONTRACTUELLE

- Maîtriser l'ensemble des échéances
- Identifier les clauses sensibles :
définitions, bénéficiaires, périmètre, audit, propriété intellectuelle & responsabilité, SLA, réversibilité...

4

L'ANTICIPATION ET LA PRÉPARATION DES NÉGOCIATIONS

- Mener un inventaire technique et achats 6 mois avant l'échéance
- Vérifier le respect des conditions contractuelles
- Challenger les nouvelles offres des éditeurs selon vos besoins à court et moyen-terme, même s'il n'y jamais correspondance stricte.
- Prendre le lead sur les négociations, construire plusieurs scénarios, si besoin avec l'expertise de spécialistes

CONTACTEZ

elée

Conseil et expertise Software Asset Management
www.elee.com

AtoutDSI
Les créateurs de valeur numérique