

Se développer à l'international, une nécessité pour les éditeurs français
--

Pascal Stopnicki, Président Général d'Effisoft, revient sur les opportunités de développement à l'international pour les éditeurs de logiciels français.

Dans un climat économique toujours plus global, force est de constater que les éditeurs de logiciels se doivent de trouver des relais de croissance hors de nos frontières afin de développer leur compétitivité et atteindre une taille critique. Ce qui fut un vœu pieux pendant de nombreuses années est aujourd'hui une réalité pour de nombreux acteurs. Mais comment expliquer une telle modification dans les stratégies de développement des éditeurs ?

Une première réponse tient à la forte capacité d'innovation des entreprises IT françaises.

En effet, on constate ainsi que nombre d'éditeurs sont à l'origine de réelles innovations qui, de par leur nature, peuvent aisément rivaliser avec les principales solutions provenant des géants de l'édition. Ce constat est particulièrement vrai pour les fournisseurs de solutions spécialisés sur une niche ou sur des marchés très spécifiques. L'exemple des éditeurs spécialisés sur les marchés de la finance, de la banque et de l'assurance illustre parfaitement ce propos.

A l'heure où l'on évoque massivement la disparition d'un tissu industriel en France, on oublie fréquemment de parler des nouvelles opportunités offertes aux entreprises françaises. N'ayons donc pas peur des mots: l'innovation s'exporte !

A y regarder de près, on remarque d'ailleurs qu'à l'international la performance compte plus que la nationalité de l'éditeur. Il est ainsi tout à fait possible de remporter de nombreux appels d'offres si le produit correspond bien à la demande. En ce sens, on constate que de grands donneurs d'ordre à l'international sont moins frileux qu'en France lorsqu'il s'agit de sélectionner une offre moins connue que celle proposée par les quelques grands acteurs du marché.

Une autre raison à l'origine du souhait d'expansion des professionnels de l'édition tient à la taille du marché national et à sa saturation.

En effet, très courtisés, les grands comptes français sont d'ores et déjà largement équipés. Ainsi, leur vendre un projet est un processus lent et complexe alors que sur de nombreux marchés étrangers, le taux d'équipement des entreprises peut permettre d'accéder rapidement à de nouvelles opportunités.

Les notions liées à la réglementation en vigueur dans chaque pays sont également une donnée importante.

Aussi, pour les éditeurs spécialisés sur certains métiers, une veille des évolutions réglementaires à l'international peut permettre de proposer des solutions sur mesure. Cela est une vraie source d'opportunité, souvent peu exploitée.

On notera tout de même que pour être couronné de succès, un développement à l'international implique de s'appuyer sur une équipe qui maîtrise parfaitement les environnements économiques et culturels locaux. En ce sens, il est utile de pouvoir, dans la mesure du possible, s'appuyer sur une équipe locale.

En conclusion, les éditeurs français devraient pleinement tirer avantages des possibilités de croissance envisageables à l'export. Bien que nécessitant une préparation minutieuse, la mise en œuvre d'une stratégie commerciale internationale peut s'avérer être gagnante. Ainsi, il n'est plus rare de voir des éditeurs de toutes tailles réaliser plus de la moitié de leur chiffre d'affaires à l'international. Gageons que ce nouvel eldorado permettra aux éditeurs français de s'imposer comme de véritables

standards hors de nos frontières. Dans un climat économique tendu, c'est à n'en pas douter un phénomène susceptible de se développer considérablement !

A propos d'Effisoft :

Effisoft est un groupe international qui conçoit des logiciels pour les professionnels de l'assurance, de la réassurance et de la gestion des risques depuis 20 ans. Effisoft touche une clientèle de plus de 200 sociétés à travers le monde grâce à ses différentes implantations géographiques (Paris, Londres et Boston). Effisoft compte parmi ses clients un assureur sur 2, de nombreuses grosses PME et les acteurs majeurs du CAC40, du FTSE ou du NYSE.

Contact Presse Agence MyNtic-PR : contact@myntic-pr.com - Tél : 04 93 24 08 38

The screenshot shows a web browser window displaying the website 'Programmez!'. The page features a navigation menu with categories like 'Actus', 'Magazine', 'Tutoriels', 'Livres Blancs', 'Forum', 'Télécharger', 'Tribune', 'Video', 'Emploi', 'Livres', 'Intel', and 'Adobe'. The main content area displays an article titled 'Se développer à l'international, une nécessité pour les éditeurs français' by Pascal Stopnicki, dated April 28, 2010. The article discusses the challenges and opportunities for software publishers in a global market. A sidebar on the left contains various service links, and the right sidebar features promotional banners for 'Nouveau FileMaker 11' and 'Nouvelle version Modelio 1.2'. The browser's address bar shows the URL: http://www.programmez.com/actualites.php?titre=Se-developper-a-l-international-une-necessite-pour-les-editeurs-francais&id_actu=