



# Commission Ouverte COMINA – Barreau de Paris

*Marché logiciels & cloud, constats 2022 & perspectives 2023*

*Les audits des éditeurs logiciels*

27 mars 2023



## Corporate Procurement - IT - Software

Safran

janv. 2016 - févr. 2018 · 2 ans 2 mois

Issy-Les-Moulineaux

- Construction & déploiement de politiques achats
- Consolidation des besoins groupe pour RFQ
- Participation à la définition & au déploiement de la fonction Software Asset Management
- Négociations avec les éditeurs (principalement PLM) en vue de:
  - \* Réduire les coûts d'acquisitions et récurrents
  - \* Préserver les intérêts de Safran concernant les conditions de licensing
- Mise en place de contrats cadres groupe

- logiciel - éditeur - audit - négociations - stratégie - achats



## NAVAL GROUP

6 ans 4 mois

### Responsable Famille Achats - Système d'Information

sept. 2014 - janv. 2016 · 1 an 5 mois

Région de Lorient, France

- Mise en place des stratégies & contrats cadres pour la DSI et des logiciels embarqués
  - \* Refonte du « buy » en termes d'infrastructures, de software et de prestations
- Structurer, animer & développer le panel des fournisseurs en portant une attention particulière aux PME
- Mise en place & négociation d'un plan de compétitivité
- Management transverse (10 personnes)



### Acheteur groupe IT - PLM

déc. 2012 - sept. 2014 · 1 an 10 mois

Région de Lorient, France



- Définition de la stratégie « make or buy » puis mis
- Management de la relation fournisseurs (SSII et éd
- Négociations de contrats cadres & contrats majeure
- Négociations avec les éditeurs en vue de réduire le
- Management d'un alternant

[www.dcnsgroup.com](http://www.dcnsgroup.com)

### Acheteur Groupe - Travaux

déc. 2010 - déc. 2012 · 2 ans 1 mois

Cherbourg

Acheteur groupe Travaux Neufs

[www.dcnsgroup.com](http://www.dcnsgroup.com)



Réalisation, après un gros travail "Le Tonnant", l'un des premiers sites à Cherbourg (Manche).



### Acheteur Groupe Prestations

oct. 2009 - nov. 2010 · 1 an 2 mois

Brest

Acheteur groupe prestations intellectuelles

[www.dcnsgroup.com](http://www.dcnsgroup.com)

### Acheteur leader frais généraux

Compin Seats, Equipementier habillage intérieur et sièges pour avions  
sept. 2007 - sept. 2009 · 2 ans 1 mois

Portefeuille : 15 millions d'€ - 580 fournisseurs  
Mise en place de contrat cadre, emballages, visserie, fourniture de travail, téléphonie.  
Optimisation logistique, méthode KANBAN  
Négociation de Long Term Agreement, BFA & autres contrats

1

Présentation générale d'Elée

2

Marché logiciels & cloud, constats & perspectives

3

Audit logiciels

# 1 Elée

*Mieux nous connaître*

# elée

Cabinet **INDÉPENDANT**

**Pure Player** et  
**N°1** du Conseil ITAM en France

Plus de **300 références** clients :



Créée en  
**2010**

**11,2M€**  
de CA en 2022

**100**  
collaborateurs

Plus de  
**100 M€**  
économisés  
par nos clients  
chaque année \*

\* Cumul mesuré  
des économies annuelles  
réalisées par les clients  
d'Elée depuis 2016

**Service outillé**

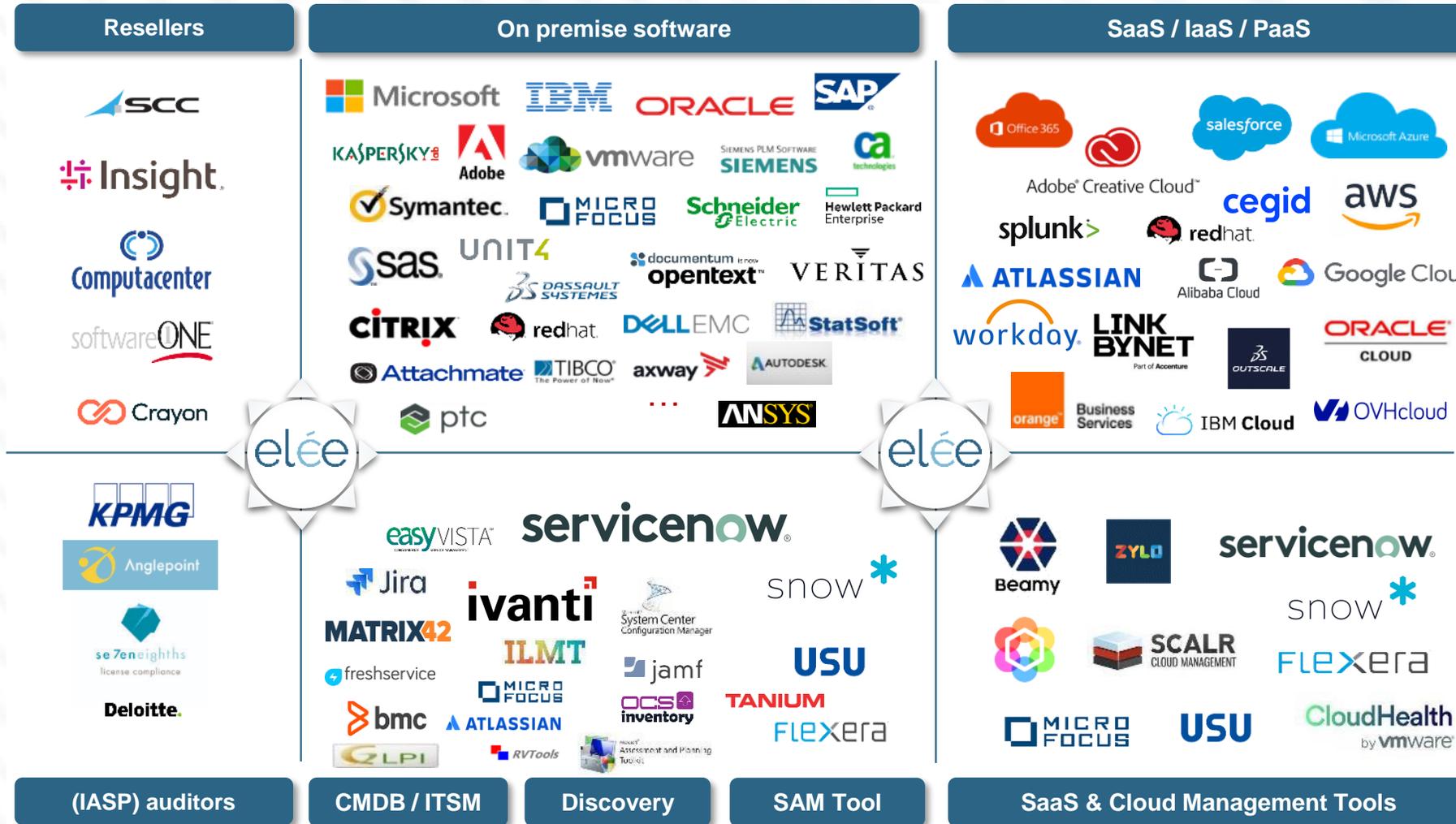
FLEXERA

servicenow

snow\*

USU

# Au cœur d'un écosystème complexe



# 2 Le marché

*constats 2022 & perspectives 2023*

# Faits marquants 2022

Chute du Nasdaq, plombé par la Big Tech

240 000 licenciements dans le monde de la Tech

Le mode souscription en progression constante

Intensification des audits

Prix en hausse

Budget SW en hausse

Une croissance ralentie

Mouvement du marché SW

Fréquence moyenne : 3 à 4 ans

1 ORACLE

2 IBM

3 MICRO FOCUS

vmware opentext tibco

Auditeurs vu fréquemment :

Deloitte EY KPMG pwc se 7en eighths

Google Cloud Prix Public +50%\*

\*Sur GCP Storage

salesforce Offre n°1 entre +10% & 17%

Prix Public entre +8% & +25%

\*Depuis mars 2022

4396 Milliards \$ dépenses IT en 2021

732 Milliards \$ dépenses logiciels

800 Milliards \$ prévisions de dépenses logiciels en 2023

59 Milliards € dépenses IT en 2020

17 Milliards € dépenses logiciels

< 18 Milliards \$ prévisions de dépenses logiciels en 2023

198 Mds \$

62 Mds \$

19 Mds \$

26 Mds \$

42 Mds \$

61 Mds \$

61 milliards \$

26/05/22 : Broadcom acquiert VMware

28 milliards \$

07/06/22 : Oracle acquiert Cerner

20 milliards \$

15/09/22 : Adobe acquiert Figma

6 milliards \$

26/08/22 : OpenText acquiert Micro Focus

# L'explosion des coûts logiciels

Des éditeurs sont dans le rouge !

## Les augmentations

### Constats & annonces



(\*) [https://www.ibm.com/common/ssi/ShowDoc.wss?docURL=/common/ssi/rep\\_ca/223-531WWE/index.html](https://www.ibm.com/common/ssi/ShowDoc.wss?docURL=/common/ssi/rep_ca/223-531WWE/index.html)

## Le baromètre des audits



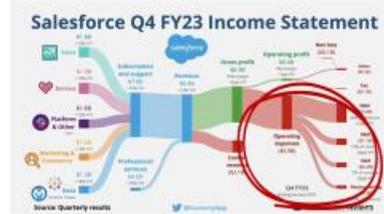
Fréquence moyenne : 3 à 4 ans  
Auditeurs vu fréquemment : Deloitte, EY, KPMG, PwC, se7en, eightis

Valeurs cibles :  
2022 : -241 000  
2023 (2 mois) : -160 300

Éléments significatifs :  
Amazon : -18 000  
Google : -12 000  
Meta : -11 000  
Microsoft : -10 000  
Ericsson : -8 500  
Salesforce : -7 000  
Dell : -6 650  
IBM : -3 900  
SAP : -3 000  
Citrix : -2 000  
Zoom : -1 300



- Déclat**
- Business** : peu d'achat
- Technologie** : change concurrent
- Fuite d'information** (F)
- Refus du contrat ou de
- Durée moyenne** : de 4
- En cas de non-conformité audits se soldent par u



## L'actualité du SAM & des Achats logiciels



6 milliards \$  
26/08/22 : OpenText acquiert Micro Focus

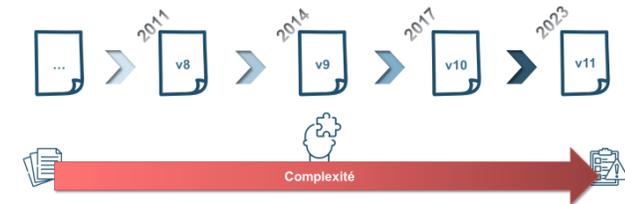
20 milliards \$  
15/09/22 : Adobe acquiert Figma

61 milliards \$  
26/05/22 : Broadcom acquiert VMware

28 milliards \$  
07/06/22 : Oracle acquiert Cerner

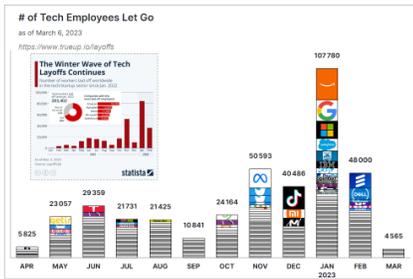
## L'évolution des vecteurs contractuels

Exemple IBM



## Rentabilité en baisse

### Réactions...



© Elée. Nous vous rappelons que ce document bénéficie d'une protection au titre de la propriété intellectuelle. Reproduction interdite. Droits réservés.

10/03/2023

© Elée. Nous vous rappelons que ce document bénéficie d'une protection au titre de la propriété intellectuelle. Reproduction interdite. Droits réservés.

25

06/03/2023

© Elée. Nous vous rappelons que ce document bénéficie d'une protection au titre de la propriété intellectuelle. Reproduction interdite. Droits réservés.

25

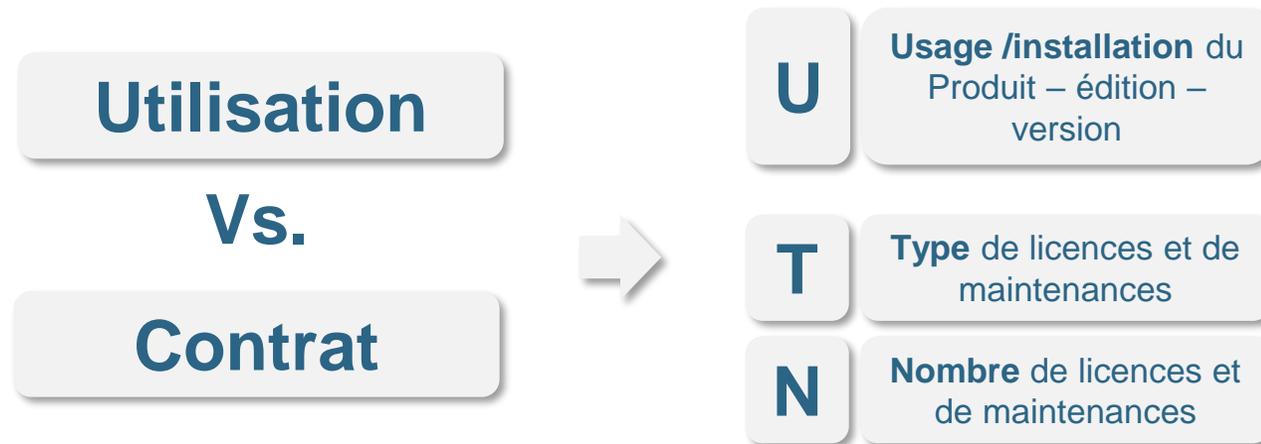
# 3 Les audits logiciels

*Un moment critique*

# Les audits... une menace bien présente

## *Surtout en 2023*

- ▶ L'audit est un droit légitime de contrôle des conditions d'utilisation des logiciels concédés ou mis à disposition
- ▶ Un « audit de conformité » consiste en une vérification de la correspondance entre les autorisations d'utilisation fixées contractuellement et l'utilisation réelle du logiciel



**Le respect des conditions d'utilisation est une obligation légale**

# Les différents types d'audits

## Deux procédures

### La procédure contractuelle

Clause  
d'ajustement

Clause d'audit

Application des termes du ou des contrats

Fréquence et modalités de mises en œuvre négociées

### La procédure judiciaire

Saisie - contrefaçon

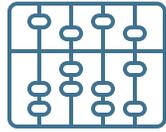
- **Saisie description:** sur requête auprès du Président du TGI compétent, demander à ce qu'il soit procédé à une saisie-description du ou des progiciel(s) présumé(s) contrefaisant(s) (*art. L.332-4 du CPI*). → **dresser une liste des progiciels installés + copies**
- **Saisie réelle:** sur ordre du TGI
- **Assignation**

# Les différents types d'audits

## *Les résolutions possibles*

- **Accord amiable** en accord ou non avec les termes contractuels
- **Action civile** (TGI) : prescription quinquennale / Sanctions civiles: dommages et intérêts en réparation du préjudice subi
- **Action pénale** : prescription triennale / Sanctions pénales: 3 ans d'emprisonnement et 1.500.000 euros d'amende pour les personnes morales
- La juridiction civile ou pénale peut ordonner toute mesure de type **publicité du jugement**, aux frais de l'auteur de la contrefaçon

# Le baromètre des audits



## Audits



# ORACLE

Adobe IBM tibco

vmware®  
Informatica SAS | THE POWER TO KNOW.  
MICRO FOCUS  
ptc SAP Quest  
DIGITAL TRANSFORMS PHYSICAL AUTODESK.

SPLA très régulièrement et récemment EA

Microsoft

Fréquence moyenne : 3 à 4 ans  
Auditeurs vu fréquemment :

Deloitte. EY KPMG pwc se7en eighths



## Déclencheurs



**Business** : peu d'achats, non renouvellement



**Technologie** : changement au profit d'un concurrent



**Fuite d'information** (*Professional Services...*)

Refus du contrat ou des produits « **scorecard** »

**Durée moyenne : de 6 mois à 2 ans**

En cas de non-conformité avérée, la plupart des audits se soldent par une transaction



## Conformité + nouveaux achats

(cloud, produits scorecard...)

# Les risques liés aux audits



# Les pratiques

	Direct	Tiers		
	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>		
	<input type="radio"/> <i>Mais surtout LMS</i>	<input checked="" type="radio"/>	<i>Deloitte, KPMG, EY SevenEighths</i>	+ déclaratifs + copies d'écrans + visites de sites ...
	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>		Scripts, CPU query...
	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>		USMM, SLAW...
		<input checked="" type="radio"/>		ILMT (PVU)...
		<input checked="" type="radio"/>		Variable
		<input checked="" type="radio"/>		Outils propriétaire, V Center... Variable

**Aucune obligation, sauf stipulations contractuelles, d'accepter les outils proposés**

# Le processus d'audit

## 4 grandes étapes

4 grandes étapes :



Oral

Courrier

NDA: accord de confidentialité  
 Ecrits / échanges pour définir le **protocole d'audit** :  
 Périmètre de l'audit (produits, contrats..)  
 La méthodologie  
 Les équipes  
 Le calendrier  
 Potentiellement les prix de résolutions

Déclaratif client

*Ou utilisation de scripts ou de logiciels dédiés proposés par l'éditeur (non recommandé)*

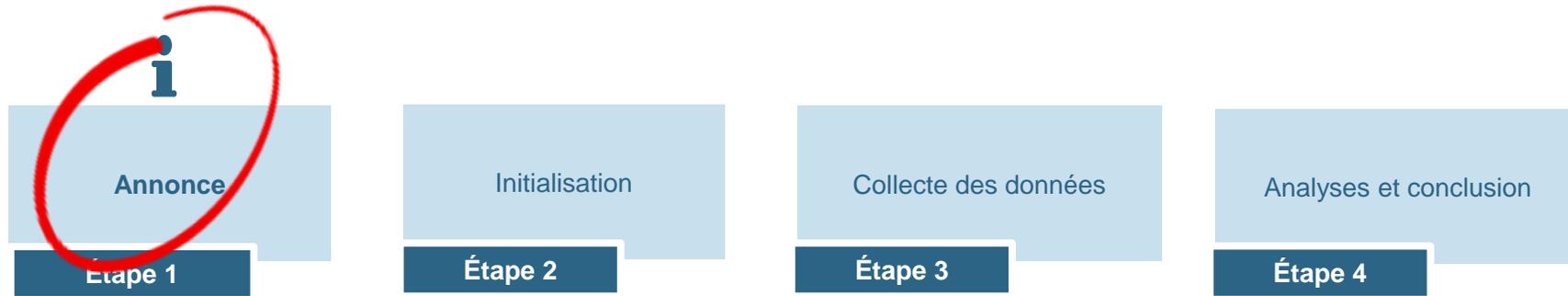
Ou les deux

**Rapport d'audit :**

Le client est conforme

Non-conformité = **Transaction ou action judiciaire**

# Processus d'audit type

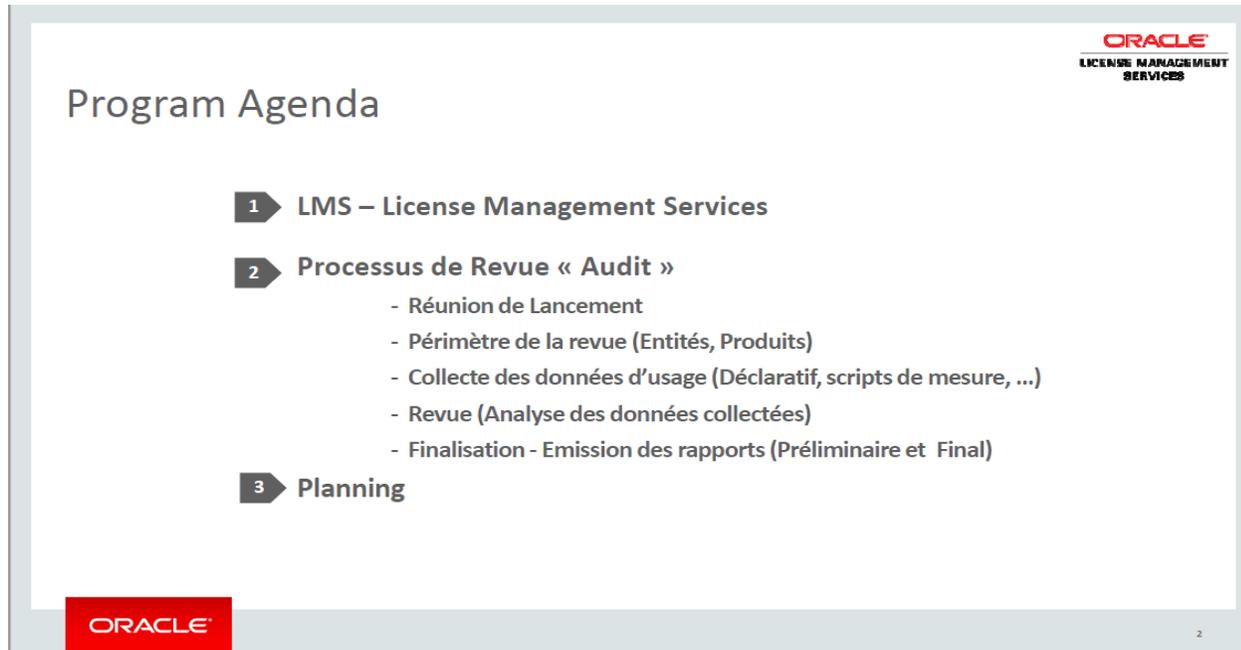


- Se coordonner en interne : IT – achats – legal
- Informer le management
- Faire un 1<sup>er</sup> état des données à disposition / de la maturité sur le sujet
- Identifier les Deal en cours, les échéances
- Prendre son temps, un audit ne doit pas pénaliser l'exploitation
- Mobiliser les ressources clefs et communiquer

- Réagir trop vite
- Ne pas demander de précisions à l'éditeur
- Garder l'information ou la minimiser
- Faire la sourde oreille

# Processus d'audit type

## Exemple de communication Oracle



The slide is titled "Program Agenda" and features the Oracle License Management Services logo in the top right corner. It lists three main agenda items:

- 1 LMS – License Management Services
- 2 Processus de Revue « Audit »
  - Réunion de Lancement
  - Périmètre de la revue (Entités, Produits)
  - Collecte des données d'usage (Déclaratif, scripts de mesure, ...)
  - Revue (Analyse des données collectées)
  - Finalisation - Emission des rapports (Preliminaire et Final)
- 3 Planning

The Oracle logo is visible in the bottom left corner of the slide frame, and a small number '2' is in the bottom right corner.

- **LMS LICENSE MANAGEMENT SERVICES**
  - Le processus de revue commence par une présentation du service LMS Oracle et de ses missions
- **PROCESSUS DE REVUE**
  - Par la suite présentation des éléments dimensionnant de l'audit et validation de plusieurs éléments avec le Client.
  - **Afin de sécuriser les échanges de cette réunion de lancement il est recommandé de réaliser un Compte rendu de l'échange à faire valider par l'auditeur.**

# Processus d'audit type

## Exemple de communication Oracle

The screenshot shows a slide from an Oracle presentation. The title is 'Processus de Revue' and the section is '1. Lancement'. It lists three items for 'Identification des contacts': 'Correspondant' with a red box containing 'Client Name', 'Correspondant Technique/Fonctionnel' with a red box containing 'Contact', and 'En cc des mails : ???' with a red box containing 'Contact'. The Oracle logo and 'LICENSE MANAGEMENT SERVICES' are in the top right, and the Oracle logo is in the bottom left. A small number '12' is in the bottom right corner.

ORACLE  
LICENSE MANAGEMENT  
SERVICES

### Processus de Revue

#### 1. Lancement

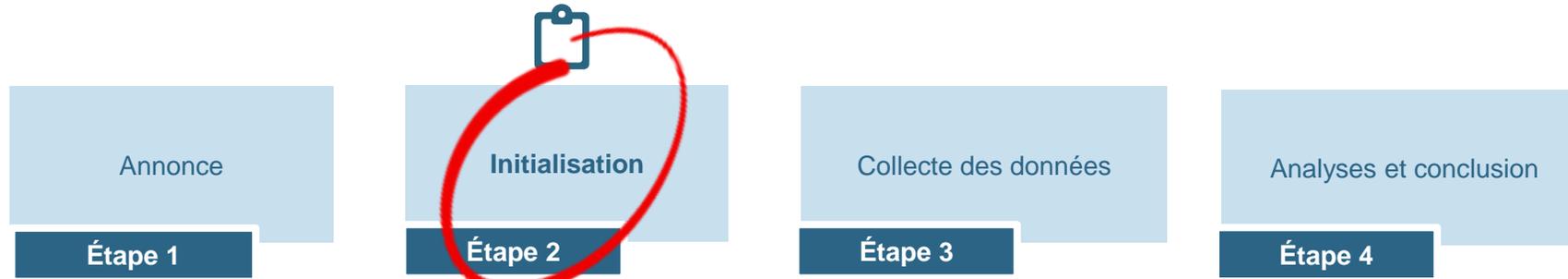
- Identification des contacts :
  - Correspondant **Client Name**
    - **Contact**
  - Correspondant Technique/Fonctionnel :
    - **Contact**
  - En cc des mails : ???
    - **Contact**

ORACLE

12

- **CONTACTS :**
  - Partage des contacts  
Clients qui seront sollicités lors de la démarche d'Audit
  - **Recommandation : centralisation des échanges sur un unique SPOC**

# Processus d'audit type



- Définir / Limiter le périmètre (canaux, produits, contrats...) + des explications sur les règles/métriques
- Demander à l'éditeur et aux distributeurs un ou des rapport d'achats complet, les contrats
- Choisir le mode d'inventaire adéquat
- Définir les conditions commerciales en cas de régularisation
- Formaliser un protocole d'audit (= mode opératoire complet jusqu'à la régularisation) & NDA
- **Utiliser les durées liées au NDA & Protocole d'audit pour effectuer l'inventaire / Conformité / Optimisation avant toute fourniture de données à l'éditeur**

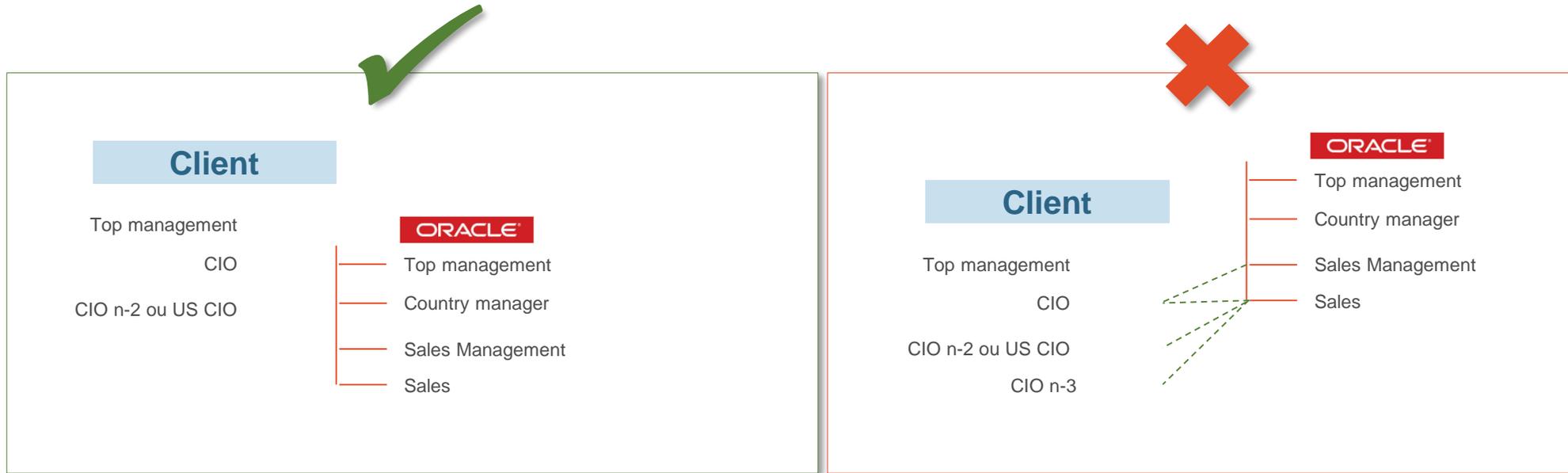
- Accepter toutes les demandes éditeur (outils, calendrier...)
- Ne pas discuter le périmètre et le rapport d'achats
- Sous estimer la difficulté – prendre des engagements « sans filets »
- S'engager sans protocole d'audit, ni conditions de régularisation
- Commencer à préparer les données sans évaluer les impacts

# Processus d'audit type

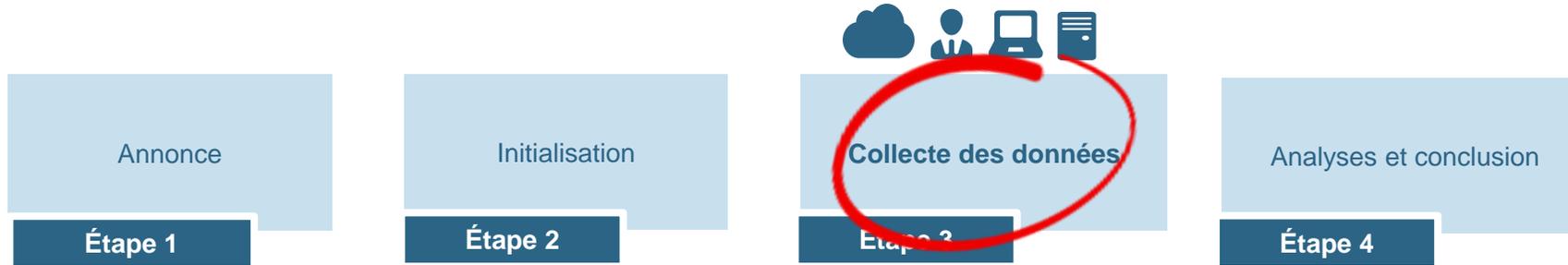
## Exemple de sommaire d'un protocole d'audit

Périmètre Géographique	Périmètre Organisationnel	Périmètre Produits	Base Contractuelle (contenant la clause d'audit)	Base de référence Achat
Nature des informations collectées	Modalités de collecte	Traitement des données	Règles de licences applicables	Rapport d'audit
Conditions d'achat en sortie d'audit	Calendrier de fourniture des informations	Interlocuteurs	<b>A cadrer impérativement pour éviter toute dérive pendant l'audit</b>	

# Processus d'audit type



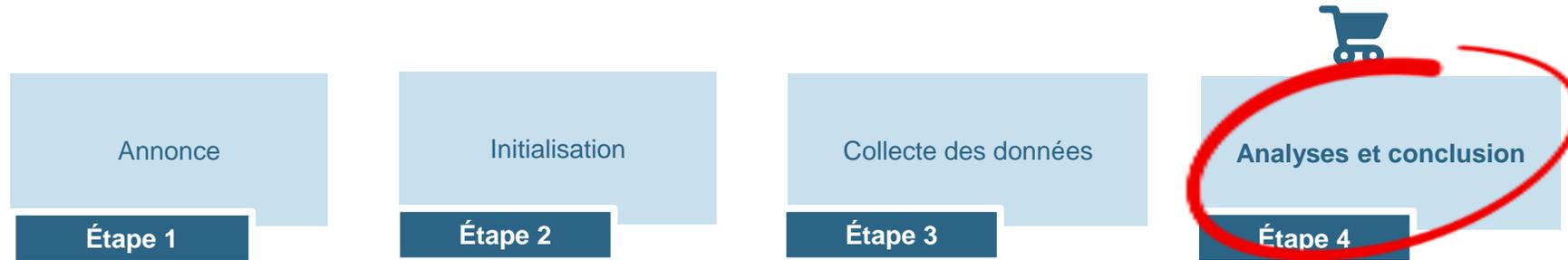
# Processus d'audit type



- Vérifier la pertinence et la qualité des données envoyées
- Allouer les bonnes ressources
- Gérer le calendrier - qui doit rester à la main du client
- Collecter aussi les projets / nouveaux besoins ou dé commissionnements prévues
- Morceler les envois
- Demander à l'éditeur de valider l'interprétation des règles avant transmission
- Anonymiser

- Transmettre des outputs ou sorties d'outils / scripts éditeur
- Ne pas former / accompagner les équipes internes
- Transmettre des données sans en évaluer les conséquences
- Répondre à toutes les demandes
- Se laisser « presser »
- Ne pas demander d'avis / expertise

# Processus d'audit type

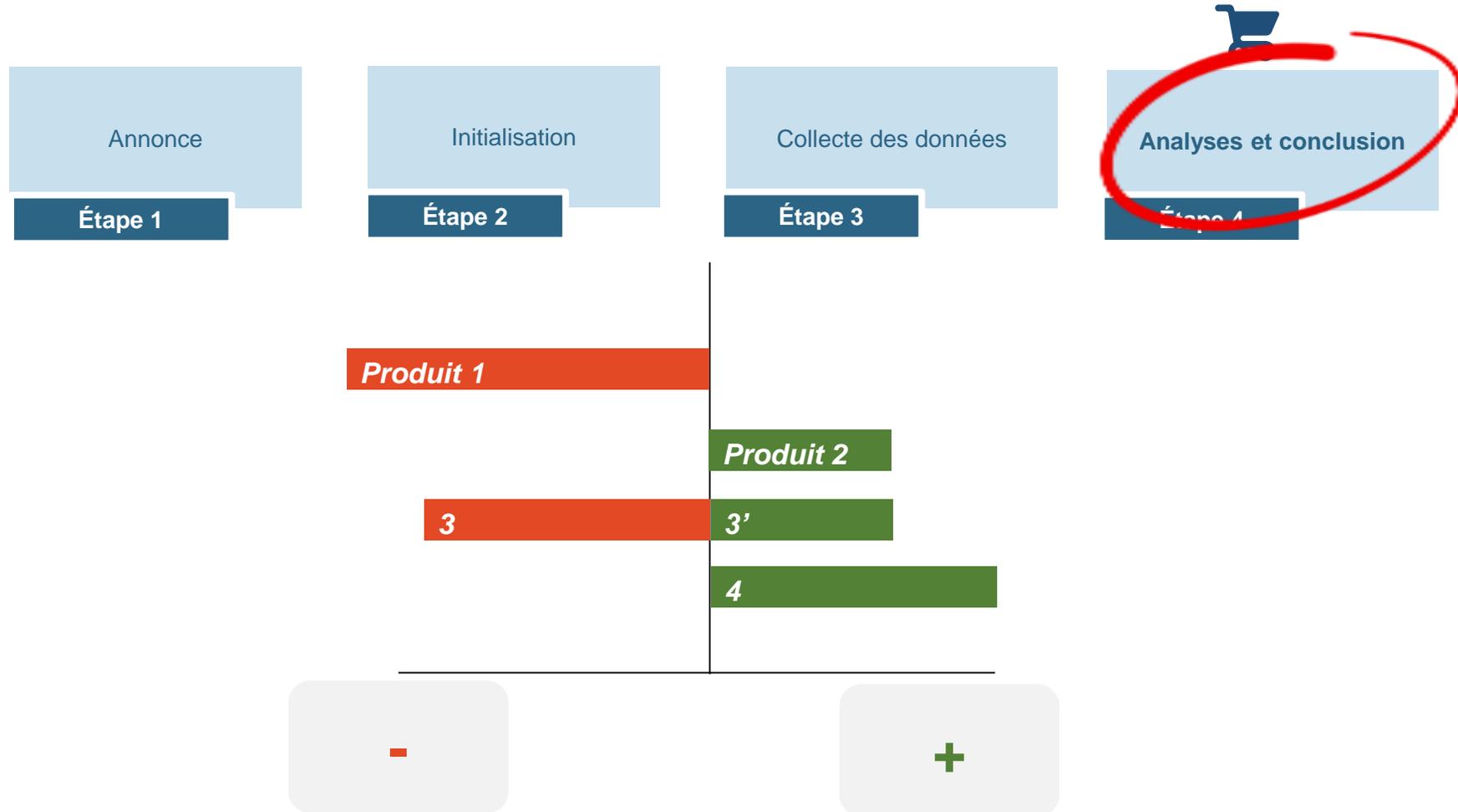


- Demander tous les fichiers de calculs, les hypothèses prises par l'éditeur / l'auditeur
- Challenger toutes les conclusions ligne à ligne
- Benchmarker / échanger avec ses pairs
- Choisir le bon moment pour conclure
- Utiliser les projets / deals en cours identifiés dans l'entreprise
- Jouer sur les calendriers de closing

- Se satisfaire du rapport « Texte »
- Accepter sans challenger / Ne pas vérifier les calculs / hypothèses de l'éditeur
- Se laisser emporter par le calendrier éditeur
- Accepter des back billed de support
- Signer à la 1ère ou 2ème offre

# Processus d'audit type

## Négociier des swaps & compensation



et des audits qui ne portent pas toujours leur nom

*Y compris en SaaS !*



...

# Questions & Réponses



## Guillaume GEUDIN

Directeur des pôles performance  
achats

06 40 93 59 79

[guillaume.geudin@elee.fr](mailto:guillaume.geudin@elee.fr)