



ASSEMBLÉE NATIONALE

16ème législature

Achat logiciels - TPE et PME

Question écrite n° 6497

Texte de la question

M. Stéphane Travert appelle l'attention de M. le ministre délégué auprès du ministre de l'économie, des finances et de la souveraineté industrielle et numérique, chargé de la transition numérique et des télécommunications, sur la difficulté voire l'impossibilité pour les petites entreprises, d'acquérir certains logiciels qui ne sont plus proposés à la vente mais uniquement à la location. Cette situation pose deux problèmes majeurs. D'une part, un coût plus important car une location de logiciel est généralement plus onéreuse qu'un achat. D'autre part, un problème d'autonomie car certaines entreprises sont situées dans des zones blanches ou mal desservies par le réseau internet. En cas de coupures, l'application hébergée n'est plus accessible et l'entreprise n'est plus en mesure d'accéder à ses données. Aussi, il aimerait savoir dans quelle mesure une obligation faite aux fournisseurs de proposer des logiciels à la fois à l'achat et à la location serait envisageable.

Texte de la réponse

Les éditeurs de logiciels commercialisent leurs produits selon deux principaux modes. Le premier, traditionnel, est celui de la vente de licences (perpétuelles ou à durée limitée), qui autorise l'entreprise utilisatrice à installer le logiciel sur ses équipements, sans cession des droits d'auteurs ; la souscription d'un contrat de maintenance permet d'obtenir mises à jour et assistance technique. Le second est la vente de solutions SaaS (Software as a Service), en développement (45 % du chiffre d'affaires des éditeurs en 2021, contre 43 % en 2020), avec lequel l'accès au logiciel installé sur un serveur distant est facturé par abonnement. Dans ce dernier cas, les entreprises utilisatrices paient une redevance, généralement annuelle (dans 56 % des cas), et l'utilisation du logiciel s'accompagne, de manière automatique, de ses mises à jour (la notion de version devenant caduque). Les deux modes d'acquisition d'un logiciel peuvent répondre à des attentes spécifiques des entreprises utilisatrices. Ainsi, le système par abonnement peut être considéré comme une solution plus abordable à court terme, évitant les investissements lourds requis par l'achat de licences perpétuelles et d'équipements informatiques. Ce système peut également apparaître plus complet, présentant des possibilités de services complémentaires comme l'hébergement et la sécurisation de bases de données, ou encore la formation, et plus flexible, dans la mesure où la formule d'abonnement peut être révisée en fonction des besoins, à la hausse comme à la baisse. A contrario, pour une entreprise qui dispose de capacités d'investissements, d'un parc informatique voire d'une équipe IT, le choix de l'achat unique peut être considéré plus rentable dans le moyen terme. Pour les éditeurs de logiciels, l'élargissement de leur clientèle vers les très petites entreprises (TPE) et petites et moyennes entreprises (PME) constitue un nouvel axe de développement, dans la mesure où les besoins logiciels de celles-ci ne cessent de croître, alors que la plupart d'entre elles réalisent leur transition numérique ; cette perspective impose toutefois aux éditeurs de s'adapter à cette demande, qui diffère de celle des grands comptes. Imposer aux éditeurs de logiciels de continuer à offrir, en parallèle, des licences d'utilisation et des abonnements consisterait à restreindre le droit reconnu à toute personne de se livrer à l'activité commerciale de son choix, en application du principe de liberté d'entreprendre. Or, selon une jurisprudence constitutionnelle bien établie, toute limitation à la liberté d'entreprendre doit être justifiée par des motifs d'intérêt général ou des exigences constitutionnelles, à la condition qu'il n'en résulte pas d'atteintes

disproportionnées au regard de l'objectif poursuivi. Au cas d'espèce, sans sous-estimer les implications pour les entreprises utilisatrices d'une dépendance à des logiciels en mode SaaS lorsqu'elles se trouvent dans des zones où l'accès à internet est réduit, il n'apparaît pas envisageable de contraindre le secteur de l'édition logicielle à développer simultanément deux modèles d'affaires (83,2 % des acteurs de ce secteur étant des entreprises de moins de 9 salariés). En revanche, le Gouvernement a apporté une solution au problème d'autonomie des petites entreprises en lançant, dès 2013, le Plan France Très Haut Débit (PFTHD). Ce plan, qui représente un investissement total de plus de 20 milliards d'euros publics et privés, a comme objectif d'améliorer la couverture numérique des territoires et vise à généraliser la fibre optique d'ici 2025, afin d'assurer, y compris en zone rurale, une meilleure connectivité numérique. Ainsi, dès fin 2021, 99 % des foyers et entreprises du territoire pouvaient se raccorder à un réseau très haut débit filaire ou hertzien, à des débits supérieurs à 30 Mbit/s. Fin 2022, 80 % des locaux étaient éligibles à la fibre. Dans l'attente d'un raccordement possible à la fibre ou dans le cas de locaux distants ou soulevant des difficultés techniques particulières, les utilisateurs, ménages comme entreprises, peuvent bénéficier d'un accès très haut débit via d'autres solutions comme la 4G/5G fixe ou le satellite.

Données clés

Auteur : [M. Stéphane Travert](#)

Circonscription : Manche (3^e circonscription) - Renaissance

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 6497

Rubrique : Entreprises

Ministère interrogé : Transition numérique et télécommunications

Ministère attributaire : Économie, finances, souveraineté industrielle et numérique

Date(s) clé(s)

Question publiée au JO le : [21 mars 2023](#), page 2610

Réponse publiée au JO le : [12 septembre 2023](#), page 8131