

## Le SaaS, un nouveau relais de croissance pour les éditeurs

Par Thierry VONFELT, Directeur de l'activité SaaS d'ESDI – l'un des 5 membres fondateurs du Club Alliances Phénomène en devenir il y a encore peu de temps, le SaaS est aujourd'hui une réalité concrète pour l'ensemble des acteurs du marché. En effet, selon une étude menée début 2009 par le Cabinet GARTNER, l'adoption de solutions SaaS (Software as a Service) par les entreprises de toutes tailles s'accélère avec un taux de croissance annuelle de 22%. Cette information est confirmée par le Cabinet IDC qui prévoit que plus de 35% des entreprises françaises investiront dans des applications en mode SaaS en 2010.



Dans un climat économique morose, ces chiffres apportent de nouvelles perspectives aux professionnels de l'industrie High Tech. En effet, force est de constater que la vente traditionnelle de logiciels (mode licence) est désormais de plus en plus complexe et mal adaptée aux besoins des entreprises qui demandent toujours plus de flexibilité, de rapidité d'utilisation, etc. A cela, s'ajoute bien entendu la notion financière liée à l'achat de licence et aux montées de version.

Ainsi, les éditeurs de logiciels doivent désormais proposer à leurs clients des solutions en mode SaaS, sous peine de perdre des parts de marché, de ralentir leur croissance ou encore de se laisser dépasser par leurs concurrents. Il est également important de noter que l'émergence de Pure Player du SaaS vient fortement concurrencer les acteurs historiques. Ces derniers doivent alors réagir rapidement afin de continuer à se positionner comme des fournisseurs crédibles.

On remarquera par ailleurs, qu'en proposant leurs solutions en mode SaaS, les professionnels de l'informatique auront la possibilité d'aborder de nouveaux marchés au travers des PME et TPE, pour lesquelles le mode SaaS apporte une réponse pertinente à leurs problématiques organisationnelles et financières. Le SaaS ne se limite donc pas uniquement à conserver ses parts de marché mais bel et bien à les développer au travers de nouvelles opportunités.