

Les SaaS ont représenté 5% des revenus générés par les applications d'entreprise en 2005

02-10-2006

Par La rédaction

Ces applications Web ont représenté 8% des revenus globaux générés par les logiciels de CRM en 2005 et devraient atteindre 12% cette année.

Les SaaS (Software as a service, application Web) ont représenté environ 5% des revenus générés par les applications d'entreprise en 2005. En 2011, 25% des logiciels d'entreprise devraient être des SaaS, selon une étude publiée par le cabinet [Gartner](#). Les SaaS sont des applications Web à faibles coûts d'installation et leur gestion globale est réduite. Les fournisseurs de SaaS améliorent les fonctionnalités de leurs logiciels ainsi que leur niveau de personnalisation et de configuration pour répondre aux besoins des entreprises.

Les modèles de distribution des logiciels SaaS ont changé de manière significative en fonction des segments de marché. Les SaaS ont représenté environ 8% des revenus globaux des logiciels de CRM en 2005. En 2006, les revenus générés par les SaaS devraient atteindre 12% des revenus globaux des logiciels de CRM. Cependant, dans d'autres marchés comme le segment de l'ERP ou celui de la gestion de la chaîne logistique les revenus générés par les SaaS sont inférieurs à 4%.

Tandis que les solutions de SaaS sont de plus en plus adoptées par les entreprises, la dynamique selon laquelle elles sont vendues et achetées est en train de changer. Auparavant, elles étaient sélectionnées par des responsables de services comme le directeur des ventes ou celui des ressources humaines. Dès lors, les départements informatiques des entreprises prennent de plus en plus conscience de leurs avantages. En outre, si la majorité des déploiements de SaaS continuent à être des initiatives isolées au sein des services d'entreprises, dans les PME de plus en plus de solutions de SaaS complètes sont introduites.

© **Copyright 2006** Tous droits réservés | *division de* [vnu.net europe](#)

[Cliquez ici pour imprimer](#)

[Fermer la fenêtre](#)