

Microsoft continue de dominer le marché du SaaS

Le cabinet Synergy Research Group a publié son étude trimestrielle sur le marché du Software as a Service (SaaS). Au 4^{ème} trimestre 2016, ce secteur est en croissance de 32% sur un an pour atteindre près de 13 milliards de dollars. Une croissance plus modérée que les autres pans du Cloud, le PaaS (Platform as a service) et le IaaS (Infrastructure as a service). Mais Synergy explique le SaaS est un marché plus mature et a donc en conséquence des taux de croissance plus mesurés. Dans le détail, deux segments se détachent : les solutions de collaboration et les ERP.

Si on prend le marché dans sa globalité, Microsoft est le leader incontesté des logiciels d'entreprises en mode Cloud. Le cabinet d'études note que cette première place est détenue pour le 3^{ème} trimestre consécutif. On se souvient que la firme de Redmond avait détrôné en début d'année 2016, le roi du CRM en mode SaaS Salesforce. Au 4^{ème} trimestre, Microsoft bénéficie toujours du déploiement de sa suite collaborative Office 365 au sein des entreprises. On comprend aussi pourquoi les outils de collaboration en mode SaaS sont un segment très actif du marché. Sur ce dernier, Microsoft partage quelques parts de marché avec Cisco et Google.

SAP roi de l'ERP et les solutions RH en croissance

Sur la seule partie CRM, Salesforce garde son leadership. Mais Microsoft est en embuscade avec la montée en puissance des offres Dynamics 365. On retrouve en 3^{ème} position Zendesk. Sur l'activité ERP qui domine le marché SaaS, SAP règne toujours en maître en compagnie d'Oracle et Infor. Le segment RH fait la part belle à ADP (Automatic Data Processing), Workday et Ultimate Software. Enfin sur les autres solutions SaaS pour entreprise, on retrouve Adobe, Intuit (solution de gestion pour PME) et Microsoft.

Pour John Dinsdale, analyste en chef et directeur de recherche chez Synergy, « *il y a une variété de facteurs guidant le marché du SaaS vers des croissances soutenues pour les prochaines années* ». Et de remarquer que « *les fournisseurs de logiciels d'entreprise traditionnels comme SAP, Oracle et IBM poussent à convertir leur importante base clients on premise en contrat SaaS* ». D'un autre côté, il souligne que « *des fournisseurs nativement Cloud comme Workday et Zendesk ciblent agressivement le marché des entreprises et les géants comme Microsoft et Google sont contraints de faire croître leurs bases d'abonnés, en particulier sur le segment de la collaboration* ».

A lire aussi :

[Le Cloud privé au ralenti, le IaaS et le SaaS en plein boom](#)

[Microsoft nouveau leader du SaaS en entreprise, devant Salesforce](#)