

Saas : » Reste à convaincre les « late adopters »

Selon les spécialistes du secteur, le secteur du Saas connaît une croissance importante. Pour répondre à la demande, certaines sociétés n'hésitent plus à faire des tours de tables pour lever des fonds. Pour preuve, NTRglobal annonce une hausse sensible de ses ventes en Europe, Amérique du Nord, mais aussi au Japon et en Chine.

Le Saas montre la vigueur de son modèle. Grâce notamment à des coûts moindres, les sociétés du secteur facturant en fonction du nombre d'utilisateurs. A la calculatrice, certains professionnels préfèrent donc choisir une **solution qui n'implique pas le coût de licence des applications traditionnelles**. Luis Font, PDG de NTR abonde dans ce sens : *« Aujourd'hui le marché est devenu très profitable. Le modèle est devenu beaucoup plus stable que celui traditionnel. D'autant qu'avec l'augmentation de la nomadisation, le marché dispose d'un bel avenir devant lui »* .

Certains semblent donc convaincus des avantages que procure le modèle en particulier pour l'attrait que procurent les systèmes de visio-conférence. Dans l'esprit de certaines sociétés, le système s'apparente à une solution moins lourde où les clients ne payent pas pour posséder le logiciel en lui-même mais plutôt pour l'utiliser.

Une bonne santé de ce marché confirmée par une récente étude menée par le cabinet Markess International. Selon le sondage réalisé auprès de 280 responsables d'organisations françaises, le marché des Saas devrait connaître une [croissance de 40 % par an jusqu'en 2010](#).

Sur ce point, Luis Font témoigne : *« Ceux qui ont une bonne connaissance du marché ont adopté très tôt le système. Reste à convaincre les entreprises traditionnelles, ceux que l'on appelle les « late adopters » »* . Le marché change donc progressivement de cible, signe de sa maturation progressive.