

Según Gartner, el 25% de las soluciones de empresas a través el mundo será distribuido en forma de SaaS (Software as a Service) para 2011. El SaaS o « Software como servicio » es una solución de hosting, accesible en línea, a petición, a cambio de un pago al acta o un abono mensual. El americano Salesforce.com, en la gestión de las relaciones clientes/proveedores/socios (CRM), es un especialista en este asunto. Otros, cuyos famosos americanos del software Oracle, IBM, Microsoft y el número 1 del paquete de programas, el Alemán SAP, se han lanzado en el « *e-business a petición* » principalmente para el « *mid-market* ». En Francia, actores como Cegid, quien volvió a comprar Comptanoo.com, « *el cajón de las herramientas del dirigente TPE* », Business Objects, a través Crystal Reports on demand, o la división « *software* » de Dassault Systèmes, se interesan también por el SaaS.

Para la empresa utilizadora, elegir el SaaS, es ante todo eliminar los costes relativos al desarrollo y al mantenimiento de una solución en sitio, en cambio no es pertinente ahorrarse la formación de los colaboradores en las soluciones elegidas. « *Si los términos SaaS y la complejidad de los negocios eran hasta ahora, percibidos como incompatibles, hoy en día, las cosas cambian: **Las funcionalidades son más numerosas y las posibilidades de personalización de los software como servicio interesan a las empresas de tamaño medio como a las grandes cuentas*** », observa Robert DeSisto, analista VP de Gartner.