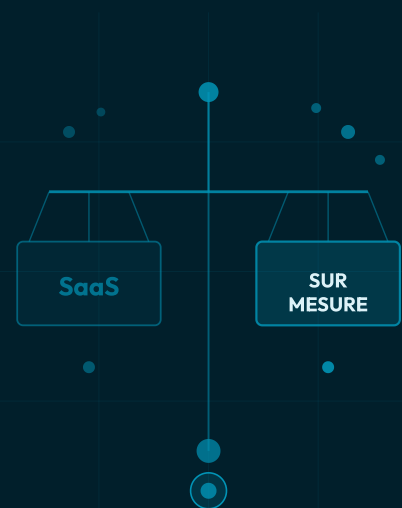


• LIVRE BLANC – 10 PAGES – GRATUIT

Développement sur mesure ou SaaS : le vrai calcul pour une PME



« Un SaaS c'est moins cher » — ou pas, selon comment vous calculez.

Ce livre blanc détaille les coûts réels de chaque option sur 3 à 5 ans.

20+

ans d'expérience web

15+

projets sur mesure livrés en PME

3-5

ans : l'horizon de calcul à retenir

**Simon Janvier**Développeur senior & architecte web
Cholet — Pays de la Loire

Applicatif métier

Architecture SI

SaaS

« La question « sur mesure ou SaaS ? » est mal posée dès le départ. Ce n'est pas une question de technologie — c'est une question de calcul économique sur la durée. »

« Le SaaS coûte 300 € par mois, le sur-mesure coûte 25 000 € — le calcul est vite fait. » Cette phrase, je l'entends à chaque cadrage de projet. Et à chaque fois, je dois rappeler qu'elle compare deux objets qui n'ont pas la même nature économique.

Un abonnement SaaS est une charge récurrente qui augmente, accumule des coûts cachés (formation, modules, intégrations, migration) et crée une dépendance. Un développement sur mesure est un investissement initial, amortissable, qui devient un actif de l'entreprise. La bonne comparaison est le coût total de possession (TCO) sur 3 à 5 ans — pas le prix de la première facture.

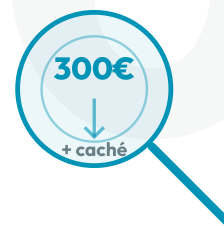
Ce livre blanc détaille les coûts réels de chaque option, fournit un tableau comparatif chiffré sur 3 ans, et propose une grille de scoring pour objectiver votre situation. L'objectif : vous permettre d'arriver chez un prestataire avec une décision déjà mûre, plutôt qu'une intuition à reconfirmer.

Simon JanvierDéveloppeur senior & architecte web — simonjanvier.comsimonjanvier.com

01

PRÉMISSE DE DÉPART

La comparaison par coût initial est trompeuse



« Le SaaS coûte 300 €/mois, le sur-mesure coûte 25 000 € » — cette comparaison oublie l'essentiel.

Quand on aligne deux lignes budgétaires sur une feuille Excel, la décision semble évidente. Sauf qu'on compare un abonnement (charge récurrente) avec un investissement (actif amortissable) — deux objets qui n'ont pas la même nature comptable, ni la même logique économique.

Ce que la comparaison ligne-à-ligne ignore systématiquement : les heures de formation initiale, les modules add-ons facturés en supplément, les contournements à inventer pour les fonctionnalités manquantes, le coût de migration en cas de changement d'outil, et les dépendances créées (exports propriétaires, intégrations cassées, formats spécifiques).

La comparaison correcte s'appelle le TCO — coût total de possession sur 3 à 5 ans. C'est l'unique métrique qui rend les deux options comparables : tout investissement initial, tous coûts récurrents, tous coûts cachés inclus.

À RETENIR

La comparaison correcte est le coût total de possession (TCO) sur 3 à 5 ans — pas le prix de la première facture.

02

ANALYSE SAAS

Ce que le SaaS coûte vraiment



Un abonnement affiché à 300 € HT/mois représente 10 800 € sur 3 ans. C'est ce qu'on voit. Mais ce n'est jamais le coût réel d'un SaaS déployé en PME — il s'y ajoute quatre postes systématiquement sous-estimés.

Formation et adoption — Entre 10 et 30 heures de formation par utilisateur, à multiplier par votre coût horaire interne. Pour une équipe de 10 personnes, comptez 3 000 à 8 000 € de temps interne mobilisé — non facturé par l'éditeur, mais bien réel pour vous.

Modules et add-ons — Peu de SaaS incluent tout dans le forfait de base. Fonctionnalités avancées, intégrations API, exports personnalisés, espace de stockage : souvent facturés en supplément. Le coût réel est fréquemment 40 à 80 % supérieur au prix affiché.

Migration et dépendance — Si vous changez d'outil dans 3 ans (éditeur racheté, hausse tarifaire, fonctionnalité supprimée), il faut refactoriser vos données, vos intégrations, et reformer vos équipes. Compter 5 000 à 20 000 € selon la complexité.

Abonnement croissant — Les éditeurs SaaS revoient régulièrement leurs grilles tarifaires. Un abonnement à 300 € en 2024 peut être à 500 € en 2027 sans préavis significatif.

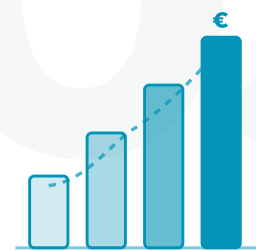
Total réaliste sur 3 ans pour un outil PME : entre 15 000 et 35 000 €, tout inclus.

À RETENIR

03

ANALYSE SUR MESURE

Ce que le sur-mesure coûte vraiment



Un investissement initial, puis des coûts maîtrisés et prévisibles.

Le développement initial — entre 8 000 et 60 000 € selon la complexité fonctionnelle — est le coût le plus visible. Il est aussi unique, amortissable comptablement, et constitue un actif de votre entreprise plutôt qu'une charge récurrente.

S'y ajoute la maintenance et l'hébergement (100 à 500 €/mois selon la criticité et les SLA retenus), soit 3 600 à 18 000 € sur 3 ans. Puis les évolutions, dont le budget annuel se situe typiquement entre 5 et 15 % de l'investissement initial.

Total réaliste sur 3 ans pour un outil de complexité moyenne : entre 20 000 et 80 000 €. La fourchette est large parce qu'elle reflète la diversité réelle des projets — mais elle inclut tout.

L'avantage clé n'est pas seulement financier : votre outil évolue selon vos besoins métier, pas selon la roadmap d'un éditeur qui sert dix mille autres clients. Vous n'attendez plus une fonctionnalité — vous la commandez.

À RETENIR

Le coût du sur-mesure est concentré en début de vie. Après 3 ans, les charges sont souvent inférieures à celles d'un SaaS équivalent.

04 COMPARAISON CHIFFRÉE

Le TCO sur 3 ans, cas par cas

POSTE DE COÛT	SAAS (PME 15 USERS)	SUR MESURE
Investissement initial	0 €	15 000 – 40 000 €
Abonnement / hébergement (3 ans)	10 800 – 18 000 €	4 000 – 18 000 €
Modules & add-ons	4 000 – 12 000 €	0 €
Formation initiale	3 000 – 8 000 €	1 500 – 4 000 €
Évolutions (3 ans)	Limitées au produit	3 000 – 12 000 €
Risque de migration	5 000 – 20 000 €	Nul
Total estimé 3 ans	22 000 – 58 000 €	23 000 – 74 000 €

Estimations pour une PME de 10 à 30 utilisateurs, outil de gestion commerciale ou opérationnel de complexité moyenne. Valeurs indicatives.

Le différentiel se resserre considérablement dès lors qu'on intègre tous les coûts. Sur 5 ans, le sur-mesure est souvent moins cher — et toujours plus adapté à votre processus réel.

À RETENIR

Le TCO SaaS et le TCO sur mesure convergent entre 3 et 5 ans. Au-delà, le sur-mesure est systématiquement moins cher — et toujours mieux adapté.

05

QUAND CHOISIR LE SUR MESURE

Les 5 situations où le sur mesure est systématiquement plus rentable



1. Votre processus est unique. Si aucun SaaS du marché ne correspond à votre façon de travailler sans adaptations majeures, vous paierez indéfiniment pour un outil que vous détournez de son usage.

2. Vous avez beaucoup d'utilisateurs (>15-20 sièges).

La plupart des SaaS facturent au siège. Au-delà de 15-20 utilisateurs réguliers, le différentiel se réduit significativement — et finit par s'inverser.

3. La donnée est stratégique. Si vos données clients, commerciales ou opérationnelles sont au cœur de votre métier, les garder dans votre propre infrastructure élimine le risque de dépendance et préserve un actif clé.

4. Vous avez besoin d'intégrations profondes. Un outil qui doit s'interfacer avec votre ERP, votre logiciel métier et votre CRM coûte bien plus cher à maintenir en SaaS qu'en sur-mesure où l'intégration est conçue dès le départ.

5. Votre activité croît. Un outil sur mesure s'adapte à votre croissance sans augmentation de coût proportionnelle. Un SaaS facture par volume (utilisateurs, transactions, stockage) — la facture

SIGNAL D'ALERTE

Si vous avez 3 situations ou plus sur cette liste, demander un chiffrage sur mesure n'est plus une option — c'est une décision financière rationnelle.

06

QUAND CHOISIR LE SAAS

Les 4 cas où le SaaS est la bonne décision



- 1. Le besoin est générique.** Facturation, gestion de projet, communication interne, signature électronique : des dizaines d'éditeurs ont affiné ces outils pendant des années sur des centaines de retours clients. Réinventer la roue n'a pas de sens.
- 2. Vous testez un nouveau processus.** Avant d'investir dans du sur-mesure pour une activité que vous découvrez, valider l'usage avec un SaaS existant est une approche rationnelle — vous apprenez ce dont vous avez réellement besoin avant d'investir.
- 3. Votre équipe est petite (<5-8 utilisateurs réguliers).** En dessous d'une certaine taille, les économies d'échelle du sur-mesure ne jouent pas. Le coût d'investissement initial ne se justifie pas face à un abonnement modeste.
- 4. Le domaine évolue vite.** Dans des secteurs où les standards changent rapidement (conformité réglementaire, intégrations sectorielles, normes fiscales), un éditeur spécialisé aura toujours une longueur d'avance sur du sur-mesure — il mutualise les coûts de mise à jour entre tous ses clients.

À RETENIR

Un SaaS n'est pas un compromis — c'est le bon choix dans certaines situations. La clé : identifier honnêtement dans laquelle vous vous trouvez.

07

VOTRE DIAGNOSTIC

La grille de décision — évaluez votre situation

Notez chaque critère de 1 (faible) à 3 (élevé). Additionnez votre score total.

Unicité de votre processus métier

1

2

3

Nombre d'utilisateurs réguliers

1

2

3

Criticité stratégique de la donnée

1

2

3

Besoin d'intégrations avec vos outils existants

1

2

3

Horizon d'utilisation prévu

1

2

3

Score ≤ 8 — Le SaaS est probablement la bonne solution pour vous.

Score 9-11 — Simulez le TCO sur 3 ans avant de décider.

Score ≥ 12 — Le sur mesure mérite une évaluation sérieuse.

Ce qu'il faut retenir.

Le bon choix n'est pas une question de préférence technologique — c'est une question de calcul économique honnête sur votre situation réelle.

- 01 La comparaison par prix initial est trompeuse.** Calculez le TCO sur 3 à 5 ans.
- 02 Un SaaS à 300 €/mois** représente souvent 25 000 € sur 3 ans, tout compris.
- 03 Le sur-mesure coûte plus cher au départ** — et souvent moins cher à horizon 5 ans.
- 04 Le TCO des deux options converge** entre 3 et 5 ans selon la complexité.
- 05 Si votre processus est unique** ou vos données stratégiques, le sur-mesure est la décision rationnelle.
- 06 Un SaaS est le bon choix** pour les besoins génériques, les petites équipes, les phases de test.
- 07 Utilisez la grille de décision** pour objectiver votre situation avant tout engagement.

AVANT VOTRE PROCHAIN CHOIX LOGICIEL — 3 QUESTIONS À VOUS POSER



Avez-vous calculé le TCO sur 3 ans, pas juste l'abonnement mensuel ?



Votre processus est-il vraiment générique, ou l'adaptez-vous à l'outil depuis des mois ?



Dans 3 ans, que se passera-t-il si l'éditeur double ses tarifs ou disparaît ?

CE GUIDE VOUS A ÉTÉ UTILE ?

Votre projet mérite un premier échange structuré.

30 minutes pour évaluer ensemble si le sur-mesure est pertinent pour votre situation — sans engagement, sans présentation commerciale.

- Comment calculer le TCO réel de votre situation actuelle
- Quel budget est réaliste pour votre projet
- Comment éviter les pièges classiques de l'intégration et de la migration
- Ce qui doit être cadré avant tout chiffrage sérieux
- Les 3 questions qu'un bon prestataire vous posera toujours

Réservez 30 minutes →

simonjanvier.com/contact
simon@simonjanvier.com