

NEWMIND RESEARCH · RAPPORT DE BENCHMARK 05

DÉPENSES SAAS ET UTILISATION DES LICENCES BENCHMARK 2026

Ce que les entreprises dépensent en abonnements logiciels, la part qui reste inutilisée, et les guides pratiques et outils pour la récupérer.

Édition 1

Édition de recherche documentaire

octobre 2026

Publication

Licence

Usage au sein d'une seule entreprise

Au programme

PARTIE A - LE BENCHMARK

01	À propos de cette édition	4
02	Synthèse	6
03	Contexte de marché : les éditeurs SaaS et les outils qui les gèrent	8
04	Définitions : ce qui compte comme dépense SaaS	12
05	Ce que les entreprises dépensent en SaaS	14
06	Taille du portefeuille et dispersion des applications	16
07	Utilisation des licences et gaspillage	17
08	Prix catalogue : licences, paliers et crédits	19
09	Pression des vendeurs : ce que montrent les rapports annuels des éditeurs	21
10	Prix des logiciels et inflation	24
11	Le coût des licences inutilisées : un modèle de référence	26

PARTIE B - TENDANCES

12	Qui achète le SaaS aujourd'hui	29
13	Shadow IT et logiciels payés en notes de frais	30
14	Dépense en IA : la ligne qui évolue le plus vite	32
15	Tarification à la consommation et frais imprévus	34
16	Pools de crédits : modéliser une facture siège plus usage	36
17	Quand la maîtrise des dépenses rejoint la sécurité	38
18	La pratique FinOps et ce qu'elle apprend au SaaS	40
19	Services de négociation et leurs promesses	42

PARTIE C - GUIDES PRATIQUES

20	Comment utiliser les guides pratiques	43
21	Guide pratique : constituer l'inventaire SaaS	45
22	Guide pratique : le calendrier de renouvellement	47
23	Guide pratique : récupérer les licences inutilisées	49
24	Guide pratique : préparer une négociation de renouvellement	51
25	Guide pratique : rationaliser les outils redondants	53
26	Guide pratique : garde-fous pour les outils d'IA	55
27	Guide pratique : arrivées, mobilités et départs	57
28	Guide pratique : clauses contractuelles à demander	59
29	Guide pratique : modèle opérationnel et gouvernance	61

PARTIE D - OUTILS, RÉGLEMENTATION ET FEUILLE DE ROUTE

30	Outils de gestion du SaaS : panorama	63
----	--------------------------------------	----

31	Réglementation : États-Unis	65
32	Réglementation : Data Act européen	67
33	Les 90 premiers jours	68
34	La feuille de route sur 12 mois	69
35	Construire le dossier de décision	70
PARTIE E · BOÎTE À OUTILS D'AUTOÉVALUATION		
36	Autoévaluation : fiche d'indicateurs	72
37	Autoévaluation : grille de notation	74
38	Tableaux de scénarios : hausses et licences récupérées	76
39	Référentiel : coût du travail chargé par fonction	77
40	Autoévaluation : vos chiffres face aux chiffres publiés	78
41	Grilles de référence : dépense inutilisée et effort de renouvellement	81
42	Feuille de travail : inventaire des applications	83
43	Feuille de travail : journal mensuel de récupération	84
44	Feuille de travail : calendrier des renouvellements	85
45	Feuille de travail : questions aux éditeurs	86
46	Feuille de travail : dossier économique	87
47	Feuille de travail : registre des outils d'IA et à tarification à l'usage	88
48	Feuille de travail : rôles et responsabilités	89
49	Feuille de travail : suivi des indicateurs sur douze mois	90
50	Feuille de travail : plan d'action	91
51	Feuille de travail : fiche de négociation d'un renouvellement	92
52	Feuille de travail : demande d'un nouveau logiciel	94
53	Annexe de données : documents déposés par les éditeurs	95
54	Annexe de données : indices de prix	97
55	Annexe de données : salaires par fonction	98
56	Annexe de données : registre des chiffres publiés	99
57	Méthode et limites	107
RÉFÉRENCE		
58	Glossaire	109
59	Sources	111

Les chiffres issus de recherches tierces portent une source numérotée (liste complète dans le chapitre Sources). Tout le reste est signalé comme analyse ou modèle NEWMIND.

À propos de cette édition

Voici l'édition 1 du benchmark NEWMIND sur les dépenses SaaS et l'utilisation des licences. C'est une édition de recherche documentaire : elle ne contient aucune donnée d'enquête. Elle s'appuie sur les rapports publics des entreprises, les données officielles sur les prix, les salaires et la réglementation, les prix catalogue publiés et les chiffres publiés par les éditeurs eux-mêmes, chacun relevé, enregistré et vérifié pour cette édition.

Ce que contient cette édition

- **Dépenses et utilisation** : ce que les indices publiés par les éditeurs indiquent sur la dépense SaaS, la taille du parc et les licences inutilisées, et dans quelle mesure chaque chiffre est fiable.
- **Côté vendeur** : les prix catalogue des offres courantes^{1,2}, ce que montrent les rapports annuels des éditeurs cotés³, et les prix à la production des logiciels comparés aux prix à la consommation^{4,5}.
- **Un modèle de licences inutilisées** : le coût annuel des sièges inutilisés aux prix catalogue, présenté sous l'étiquette « Modèle d'étude de marché · fondé sur des références publiées ».
- **8 chapitres de tendances** : qui achète le SaaS aujourd'hui, Shadow IT et logiciels payés en notes de frais, dépense en IA (), tarification à la consommation et frais imprévus, pools de crédits (), quand la maîtrise des dépenses rejoint la sécurité, la pratique FinOps et ce qu'elle apprend au SaaS, services de négociation et leurs promesses.
- **Guides pratiques** : constituer l'inventaire SaaS, le calendrier de renouvellement, récupérer les licences inutilisées, préparer une négociation de renouvellement, rationaliser les outils redondants, garde-fous pour les outils d'IA, arrivées, mobilités et départs, clauses contractuelles à demander, modèle opérationnel et gouvernance.
- **Outils, réglementation et feuille de route** : le panorama des outils de gestion du SaaS, la règle américaine sur l'option négative (Negative Option Rule), les règles de changement de fournisseur du règlement européen sur les données (Data Act), un plan à 90 jours et à 12 mois et le dossier d'investissement.
- **Boîte à outils d'autoévaluation** : une fiche de KPI, une grille de notation, des tableaux de scénarios, une fiche de comparaison avec les chiffres publiés, des grilles de dépense inutilisée et d'effort de renouvellement, un référentiel de coût du travail pour 9 métiers d'après les données salariales de mai 2025⁶, et des fiches vierges pour l'inventaire, le journal de récupération, le calendrier de renouvellement, les questions aux éditeurs, le dossier d'investissement, les outils d'IA, la répartition des responsabilités, un suivi mensuel des KPI sur douze mois, un plan d'action, une fiche de négociation de renouvellement et un formulaire de demande de nouveau logiciel.

Ce qu'elle ne contient pas encore

Aucune donnée d'enquête originale. L'édition 1 repose sur la recherche documentaire. L'édition 2 doit ajouter une enquête auprès des équipes finance, informatique et achats, avec des chiffres d'utilisation, de renouvellement et de hausse que les entreprises ne publient pas.

À qui s'adresse-t-elle

Aux directeurs financiers et responsables de la finance ; aux DSI, directeurs techniques et responsables informatiques ; aux achats. Aux entreprises qui paient des dizaines d'applications SaaS ou plus.

Ces signaux vous diront quelque chose

- Les renouvellements arrivent sous forme de factures, une fois la date de préavis dépassée
- Personne ne sait dire pour combien d'applications l'entreprise paie
- Les logiciels passent par les cartes et les notes de frais, en dehors des achats

Ce qu'il faut mesurer

- Les applications utilisées et le responsable de chacune
- La dépense SaaS par salarié, par service
- L'utilisation des licences : sièges utilisés par rapport aux sièges payés
- Les renouvellements examinés avant la date de préavis
- Les dépenses à l'usage et en IA par rapport au budget

Comment lire les chiffres

- **Les chiffres de marché** portent une source numérotée. Lorsque les sources divergent, chacune est présentée et nommée, jamais moyennée.
- **Les chiffres des éditeurs** sont signalés « déclaration de l'éditeur », ou nommés indice d'éditeur (données clients de Zylo) lorsqu'ils décrivent les clients d'un éditeur. Ils ne sont pas vérifiés de manière indépendante et ne servent jamais d'entrées de modèle.
- **Les modèles** sont transparents : chaque formule et chaque donnée d'entrée sont imprimées pour que vous puissiez les remplacer par vos propres données.
- **Devise** : dollars américains partout.

Des repères à vos chiffres

Un audit de faisabilité NEWMIND mesure votre propre parc logiciel en 2 à 4 semaines et vous remet :

- Votre inventaire SaaS et vos dépenses face aux chiffres publiés
- Les sièges inutilisés et leur coût annuel
- Un calendrier de renouvellement avec dates de préavis et responsables
- Une comparaison, chiffrée, des options de gestion du SaaS : acheter ou développer

Licence : usage au sein d'une seule entreprise. Merci de citer l'ouvrage ainsi : NEWMIND Research, Benchmark 2026 des dépenses SaaS et de l'utilisation des licences, édition 1. NEWMIND PARTNERS n'a aucun lien avec les éditeurs ni les sociétés cités dans ce rapport.

Synthèse

Le SaaS est désormais acheté autant par les métiers que par la DSI, facturé au siège et de plus en plus à l'usage, et renouvelé automatiquement sauf si quelqu'un agit avant la date de préavis. Les chiffres publiés vont tous dans le même sens : une grande partie de ce qui est payé n'est pas utilisée, et le levier est une discipline mensuelle, pas un nouvel outil.

9 455 \$

Dépense SaaS médiane par salarié, indice d'éditeur (données clients de Zylo) ⁷

36 %

Part moyenne des licences SaaS laissées inutilisées par rapport aux niveaux recommandés par le secteur, même indice ⁷

81 %

Part de la dépense SaaS contrôlée par les métiers, même indice ⁷

Dix constats

01 Les métiers, et non l'informatique, détiennent désormais l'essentiel de la dépense SaaS

Les métiers contrôlent 81 % de la dépense SaaS et la DSI en gère directement 15 %, selon l'indice 2026 de Zylo, construit à partir des données de ses clients ⁷. Le contrôle des dépenses doit suivre les détenteurs de budget, pas la DSI.

02 Une médiane de 9 455 \$ par salarié, chez les clients d'un seul éditeur

Zylo indique une dépense SaaS médiane de 9 455 \$ par salarié, sur plus de 40 millions de licences qu'il gère ⁷. C'est un indice d'éditeur (données clients de Zylo), pas un recensement du marché : servez-vous-en comme d'un repère, pas comme d'un objectif.

03 Plus d'un tiers des licences restent inutilisées

Le même indice indique que, par rapport aux niveaux d'utilisation recommandés par le secteur, les organisations laissent en moyenne 36 % de leurs licences SaaS inutilisées ⁷. Chaque dollar de sièges payés et non utilisés n'achète rien, et la facture ne change pas tant qu'un renouvellement ou une réduction de licences (true-down) ne le permet pas.

04 La dépense en applications natives d'IA a plus que doublé en un an

La dépense en applications natives d'IA a bondi de 108 %, et de 393 % dans les grandes entreprises, en un an, dans le même indice d'éditeur (données clients de Zylo) ⁸. C'est la ligne de la facture qui évolue le plus vite, et celle qui compte le moins de contrôles.

05 La tarification à l'usage apporte des factures que personne n'avait prévues

Dans une enquête d'éditeur auprès de 218 responsables informatiques, 78 % ont déclaré des frais imprévus liés à des modèles de tarification à la consommation ou à l'IA **DÉCLARATION DE L'ÉDITEUR** ⁷. Un prix par siège est fixe ; un prix par crédit ou par jeton demande un budget, une limite et un responsable.

06 Les logiciels s'achètent par carte, en dehors des achats

La dépense SaaS passant par les notes de frais a augmenté de 267 % sur un an, dans le même indice d'éditeur (données clients de Zylo) ⁷. Les cartes et les notes de frais doivent figurer dans l'inventaire dès le premier jour.

07 Les prix à la production des logiciels ont progressé moins vite que les prix à la consommation

De août 2017 à août 2026, l'indice américain des prix à la production des éditeurs de logiciels ont progressé moins vite que les prix à la consommation, de 11,7 % contre 36,4 % dans les données du BLS ^{4,5}. Les hausses demandées par les éditeurs au renouvellement relèvent d'une position de négociation, pas d'un indice.

08 Les sièges inutilisés sont l'économie la moins chère

Une équipe de 250 utilisateurs sur Salesforce Pro Suite, dont 20 % des sièges sont inutilisés, paie 60 000 \$ par an pour rien au prix catalogue ¹ (modèle NEWMIND). Les supprimer au renouvellement n'exige aucun nouvel outil.

09 La réglementation évolue sur les renouvellements et le changement de fournisseur

Aux États-Unis, une règle publiée au Federal Register ⁹ consigne que la cour d'appel du huitième circuit a annulé les modifications de 2024 apportées par la FTC à la Negative Option Rule ; le texte antérieur, recodifié, s'applique depuis le 12 février 2026. Dans l'UE, le règlement sur les données (Data Act) ¹⁰ supprime les frais de changement de fournisseur, y compris la sortie des données, à partir du 12 janvier 2027.

10 Aucun repère indépendant d'utilisation des licences n'a été trouvé

Les chiffres d'utilisation publiés aujourd'hui proviennent des clients d'éditeurs d'outils de gestion du SaaS. MarketsandMarkets ¹¹ chiffre le marché de ces outils à 4,58 Md\$ en 2025, pour 9,37 Md\$ d'ici 2030. Ce rapport fournit des définitions et une méthode de mesure pour que vous mesuriez votre propre taux.

Que faire lundi

1. Remplissez la fiche de KPI avec ce que vous pouvez déjà mesurer (rapport complet, chapitre 36).
2. Constituez un inventaire unique à partir de l'authentification unique, des notes de frais et des comptes fournisseurs (rapport complet, chapitre 21).
3. Réunissez tous les renouvellements et dates de préavis dans un seul calendrier, chacun avec un responsable (rapport complet, chapitre 22).
4. Lancez la première récupération mensuelle des sièges inutilisés (rapport complet, chapitre 23).
5. Chiffrez vos licences inutilisées avec les grilles de référence (rapport complet, chapitre 11).

Contexte de marché: les éditeurs SaaS et les outils qui les gèrent

Le logiciel acheté sous forme d'abonnement est désormais une ligne permanente de tous les budgets. Ce chapitre présente la taille du marché des outils qui servent à gérer ces logiciels, et la vitesse à laquelle croissent les entreprises qui les vendent. La croissance des vendeurs est la pression que chaque acheteur subit au moment du renouvellement.

4,58 Md\$

Marché de la gestion du SaaS en 2025, MarketsandMarkets ¹¹

9,37 Md\$

Prévision pour 2030, même source ¹¹

13,7 %

Variation médiane du chiffre d'affaires de 19 éditeurs SaaS cotés, dernier exercice (calcul NEWMIND d'après les rapports 10-K)

Le marché de la gestion du SaaS

MarketsandMarkets évalue le marché des logiciels de gestion du SaaS, c'est-à-dire des outils qui suivent les licences, l'usage et les renouvellements, à 4,58 Md\$ en 2025, avec une prévision de 9,37 Md\$ d'ici 2030 et un taux de croissance annuel composé de 15,4 %, selon sa synthèse publique ¹¹. NEWMIND a vérifié ce taux à partir des deux points extrêmes: il est cohérent. Le rapport complet est payant et n'a pas été lu.

ANNÉE	TAILLE DU MARCHÉ	BASE
2024	3,87 Md\$	Taille de marché publiée
2025	4,58 Md\$	Projection
2030	9,37 Md\$	Prévision

La même synthèse désigne le segment de la sécurité et de la gouvernance comme celui qui progresse le plus vite, au rythme de 18,3 % par an ¹¹. Il s'agit du marché des outils qui gèrent le SaaS, et non du marché du SaaS lui-même, qui est plusieurs fois plus vaste.

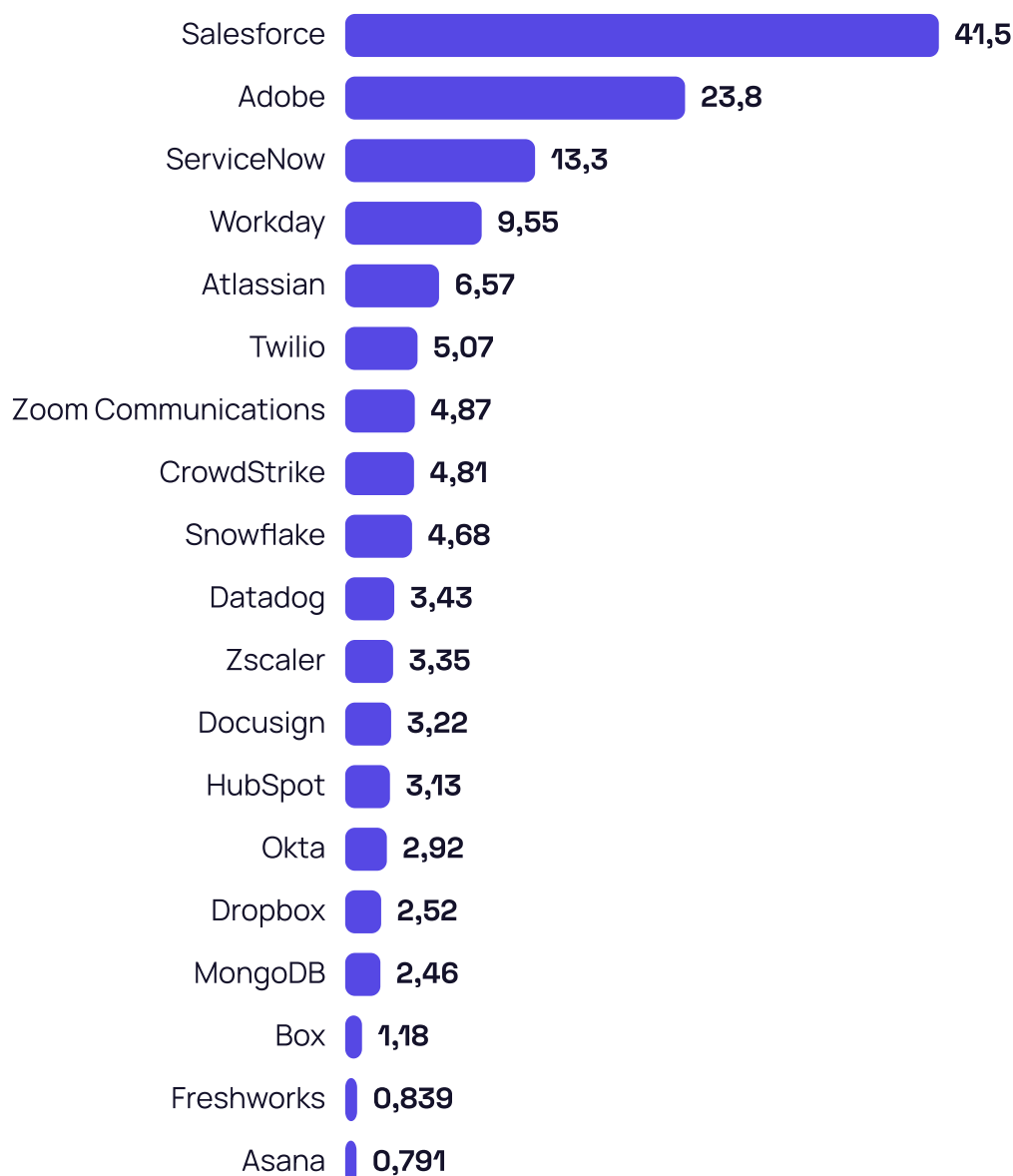
Les vendeurs: 19 éditeurs SaaS cotés

Pour observer l'offre sans s'en remettre au marketing des éditeurs, NEWMIND a lu les rapports annuels (formulaire 10-K) que 19 éditeurs de logiciels en mode SaaS cotés déposent auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis. Ensemble, ils ont déclaré 138 Md\$ de chiffre d'affaires au cours de leur dernier exercice. Le chiffre d'affaires était supérieur à celui de l'année précédente chez 18 d'entre eux sur 19 et en baisse chez Dropbox; la variation médiane était de 13,7 %.

ENTREPRISE	CATÉGORIE	EXERCICE CLOS EN	CHIFFRE D'AFFAIRES (MILLIONS DE \$)	EXERCICE PRÉCÉDENT (MILLIONS DE \$)	VARIATION
Salesforce	CRM et ventes	janvier 2026	41525	37895	hausse 9,6 % ³

ENTREPRISE	CATÉGORIE	EXERCICE CLOS EN	CHIFFRE D'AFFAIRES (MILLIONS DE \$)	EXERCICE PRÉCÉDENT (MILLIONS DE \$)	VARIATION
Adobe	Création et documents	novembre 2025	23 769	21 505	hausse 10,5 % ¹²
ServiceNow	Informatique et flux de services	décembre 2025	13 278	10 984	hausse 20,9 % ¹³
Workday	RH et finance	janvier 2026	9 552	8 446	hausse 13,1 % ¹⁴
Atlassian	Développement et collaboration d'équipe	juin 2026	6 572	5 215	hausse 26,0 % ¹⁵
Twilio	API de communication (usage)	décembre 2025	5 067	4 458	hausse 13,7 % ¹⁶
Zoom Communications	Réunions et communication	janvier 2026	4 869	4 665	hausse 4,4 % ¹⁷
CrowdStrike	Sécurité des terminaux	janvier 2026	4 812	3 954	hausse 21,7 % ¹⁸
Snowflake	Plateforme de données (consommation)	janvier 2026	4 684	3 626	hausse 29,2 % ¹⁹
Datadog	Observabilité	décembre 2025	3 427	2 684	hausse 27,7 % ²⁰
Zscaler	Sécurité réseau	juillet 2026	3 353	2 673	hausse 25,4 % ²¹
Docusign	Accords et signature électronique	janvier 2026	3 220	2 977	hausse 8,2 % ²²
HubSpot	CRM et marketing	décembre 2025	3 131	2 628	hausse 19,2 % ²³
Okta	Identité et accès	janvier 2026	2 919	2 610	hausse 11,8 % ²⁴
Dropbox	Partage de fichiers	décembre 2025	2 521	2 548	baisse 1,1 % ²⁵
MongoDB	Plateforme de bases de données (usage)	janvier 2026	2 464	2 006	hausse 22,8 % ²⁶
Box	Contenus et partage de fichiers	janvier 2026	1 177	1 090	hausse 8,0 % ²⁷
Freshworks	Service client et CRM	décembre 2025	839	720	hausse 16,4 % ²⁸
Asana	Gestion du travail	janvier 2026	791	724	hausse 9,2 % ²⁹

Chiffre d'affaires du dernier exercice, en milliards de dollars (totaux des entreprises)



Les totaux des entreprises incluent tous les produits, toutes les zones géographiques et les services, et pas seulement les abonnements. Les exercices se terminent à des mois différents ; les lignes ne correspondent donc pas à une même année civile. Les catégories sont des libellés NEWMIND.

Ce que les vendeurs déclarent sur leurs propres clients

High Alpha publie une enquête de référence annuelle auprès d'éditeurs SaaS, avec plus de 800 répondants ³⁰. Elle constate que conserver 9 clients sur 10 est la norme dans toutes les tranches de chiffre d'affaires ³⁰, et que les entreprises dépassant 50 millions de dollars de revenu annuel récurrent tirent désormais environ 60 % de leurs nouveaux revenus de clients existants ³⁰.

Ce que cela signifie pour un acheteur

L'essentiel de la croissance d'un grand éditeur provient désormais de clients qu'il compte déjà : davantage de licences, des paliers plus élevés, de nouveaux modules et des hausses de prix au renouvellement. Le renouvellement est le moment où cette croissance est comptabilisée ; c'est donc là que l'acheteur doit arriver préparé (analyse NEWMIND).

High Alpha interroge des éditeurs SaaS et non des acheteurs ; ses chiffres décrivent l'offre. Il s'agit d'une enquête sectorielle, et non d'une statistique officielle.

Définitions : ce qui compte comme dépense SaaS

Les chiffres de dépenses ne sont comparables que si les mots ont le même sens. Voici les définitions utilisées dans chaque modèle et chaque fiche de travail NEWMIND de ce rapport. Les chiffres de tiers sont cités avec les termes propres à leur éditeur.

TERME	SENS DANS CE RAPPORT
Dépenses SaaS	Tout ce qui est payé pour des logiciels fournis par internet sur abonnement ou à l'usage : contrats, paiements par carte et achats passés en notes de frais.
Licence provisionnée (siège)	Un utilisateur nommé ou une unité que l'entreprise paie, que quelqu'un l'utilise ou non.
Licence active	Une licence provisionnée avec un usage réel dans une fenêtre donnée, en général les 30 ou 90 derniers jours.
Taux d'utilisation	Licences actives + licences provisionnées, par application et par palier.
Shelfware (licences inutilisées)	Licences payées sans aucun usage dans la fenêtre ; l'opposé du taux d'utilisation.
Écart de palier	Un utilisateur placé sur un palier plus élevé et plus coûteux que ne le demande son usage réel.
Tarification à la consommation	Une facture déterminée par l'usage (appels, crédits, calcul, stockage) plutôt que par le nombre de licences.
Pool de crédits d'IA	Une enveloppe partagée d'unités d'usage à laquelle chaque licence contribue ; l'usage au-delà du pool est facturé.
Shadow IT	Logiciel acheté ou utilisé sans l'intervention de la DSI ni des achats.
SaaS en notes de frais	Logiciel payé par carte ou par note de frais, en dehors d'un contrat négocié.
Fenêtre de préavis de renouvellement	Le nombre de jours avant le renouvellement dans lequel une modification ou une résiliation doit être notifiée par écrit.
Reconduction tacite	Une clause qui renouvelle le contrat pour une nouvelle durée, sauf préavis donné à temps.
Valeur annuelle du contrat (ACV)	Ce que coûte une année de contrat au prix et à la quantité actuels.
Hausse tarifaire (uplift)	L'augmentation de prix appliquée au renouvellement, souvent exprimée par un plafond en pourcentage.
Obligations de performance restantes (RPO)	Dans les comptes d'un éditeur : chiffre d'affaires contractualisé non encore comptabilisé, mesure de la facturation future engagée.

Trois décomptes faciles à confondre

- Les **applications** comptent les produits distincts en usage. Elles ne disent rien du coût.
- Les **licences** comptent ce qui est payé. C'est la base du taux d'utilisation.
- Les **utilisateurs actifs** comptent les personnes qui se servent de l'outil. C'est le numérateur du taux d'utilisation.

La fenêtre de mesure

Le taux d'utilisation dépend de la fenêtre. Une licence utilisée une fois en 90 jours est active sur une fenêtre de 90 jours et inutilisée sur une fenêtre de 30 jours. NEWMIND retient 90 jours pour les licences nominatives et un cycle de facturation complet pour les contrats à la consommation. Indiquez la fenêtre à côté de chaque taux d'utilisation que vous communiquez.

Les définitions relèvent de la pratique NEWMIND

Les définitions ci-dessus relèvent des recommandations de pratique de NEWMIND. Les éditeurs et les analystes peuvent définir les mêmes mots autrement ; lorsqu'un chiffre d'un autre éditeur est cité, lisez-le avec la définition de cet éditeur.

Ce que les entreprises dépensent en SaaS

Ce qu'une entreprise dépense en SaaS dépend d'abord de sa taille. La seule grande série récurrente publique sur les dépenses SaaS provient d'éditeurs d'outils de gestion du SaaS, bâtie sur les données de leurs propres clients. Ce chapitre présente ce qu'ils rapportent, et dans quelle mesure chaque chiffre est fiable.

55,7 M\$

Dépense annuelle moyenne en SaaS, indice Zylo 2026 ⁸

20,6 M\$

Dépense annuelle médiane en SaaS, même indice ⁸

9 455 \$

Dépense médiane en SaaS par employé, même indice ⁷

Ce que rapporte le plus grand indice d'éditeur

L'indice Zylo SaaS Management Index 2026 couvre plus de 40 millions de licences et 75 milliards de dollars de dépenses sous sa gestion ⁷. Il rapporte ⁸ une dépense moyenne en SaaS de 55,7 M\$ par an, soit une hausse de 8 % sur l'année, et une médiane de 20,6 M\$. L'écart entre la moyenne et la médiane montre à quel point quelques très grands parcs tirent la moyenne vers le haut.

Dans les grandes entreprises, l'indice indique que la dépense annuelle en SaaS a augmenté d'environ 16 % sur l'année ⁸. Le même indice ⁷ rapporte une dépense médiane par employé de 9 455 \$.

Les dépenses selon la taille de l'entreprise

L'édition 2025 donne les deux extrémités de l'échelle de taille ³¹ :

TAILLE DE L'ENTREPRISE (TELLE QUE PUBLIÉE)	DÉPENSE MOYENNE EN SAAS	APPLICATIONS
De 1 à 500 salariés	11,5 M\$	152
Plus de 10 000 salariés	284 M\$	660

L'enquête State of the Cloud 2026 de Flexera ³² a porté sur les dépenses mensuelles en SaaS. Parmi les petites entreprises, celles de moins de 1000 salariés, 73 % dépensent moins de 50 000 \$ par mois ; 72 % des entreprises se situent dans la tranche mensuelle de 200 001 \$ à 500 000 \$; et 84 % des grandes entreprises, de plus de 10 000 salariés, dépensent plus de 5 millions de dollars par mois.

Ces parts par taille ne se concilient pas avec le chiffre de la même enquête pour l'ensemble des répondants. Les entreprises représentent 51 % des répondants ³² ; si 72 % d'entre elles se situent dans la tranche de 200 001 \$ à 500 000 \$, cela placerait environ 37 % de l'ensemble des répondants dans cette tranche, alors que Flexera indique ³² que cette tranche est le plus grand groupe, avec 18 % (vérification NEWMIND). Flexera n'explique pas l'écart ; les deux chiffres sont reproduits tels que publiés et aucun n'est utilisé dans un modèle.

Deux chiffres à ne pas lire comme une tendance

L'indice 2025 rapportait une **moyenne** de 4 830 \$ par employé ³¹. La publication 2026 rapporte une **médiane** de 9 455 \$ US⁷. Une moyenne et une médiane portant sur des bases de clients différentes ne sont pas comparables ; ce rapport ne calcule donc aucune variation entre les deux.

Jusqu'où se fier à ces chiffres

- Ils proviennent d'un indice d'éditeur (données clients de Zylo) : des entreprises qui paient déjà un outil de gestion du SaaS. Ce groupe est probablement plus grand et plus actif dans la gestion de ses logiciels que l'ensemble du marché.
- L'échantillon change d'une année à l'autre au gré des arrivées et des départs de clients.
- La méthode n'est pas publiée en détail ; les chiffres cités ici proviennent de communiqués de presse et d'une page de présentation.
- Ils sont reproduits à titre de contexte uniquement et ne servent jamais de données d'entrée à un modèle NEWMIND.

Les chiffres de Flexera proviennent d'une enquête auprès de professionnels et de responsables de la technologie ; voir le chapitre sur le FinOps (rapport complet, chapitre 18) pour son échantillon.

Sources

Chaque entrée indique la date qui la concerne : celle de l'adoption ou de l'entrée en vigueur d'une loi, celle de la publication d'un document ou, pour les pages web et jeux de données en ligne, celle de la consultation (7 oct. 2026). Les chiffres cités sont courts, attribués et accompagnés d'un lien ; aucun tableau payant ni graphique tiers n'est reproduit.

1. Salesforce, Sales Cloud pricing page (USD list prices), accessed 7 October 2026 <https://www.salesforce.com/sales/pricing/>
2. GitHub, pricing page (USD list prices), accessed 7 October 2026 <https://github.com/pricing>
3. SEC EDGAR, Salesforce, Inc. annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 2 March 2026 <https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001108524.json>
4. U.S. Bureau of Labor Statistics, Producer Price Index by industry: software publishers (PCU513210513210), accessed 7 October 2026 <https://www.bls.gov/ppi/>
5. U.S. Bureau of Labor Statistics, Consumer Price Index for All Urban Consumers (CPI-U), U.S. city average, accessed 7 October 2026 <https://www.bls.gov/cpi/>
6. U.S. Bureau of Labor Statistics, Occupational Employment and Wage Statistics, national estimates (May 2025), accessed 7 October 2026 <https://www.bls.gov/oes/>
7. Zylo, 2026 SaaS Management Index (press release), published 29 January 2026 <https://zylo.com/news/2026-saas-management-index>
8. Zylo, 2026 SaaS Management Index (report landing page), accessed 7 October 2026 <https://zylo.com/2026-saas-management-index>
9. Federal Register, 91 FR 6507, Rule: Revision of the Negative Option Rule, Withdrawal of the CARS Rule, Removal of the Non-Compete Rule To Conform These Rules to Federal Court Decisions, published 12 February 2026 <https://www.federalregister.gov/documents/2026/02/12/2026-02866/revision-of-the-negative-option-rule-withdrawal-of-the-cars-rule-removal-of-the-non-compete-rule-to>
10. European Commission, Data Act explained, accessed 7 October 2026 <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/factpages/data-act-explained>
11. MarketsandMarkets, SaaS Management Market report (public summary page), accessed 7 October 2026 <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/saas-management-market-215635254.html>
12. SEC EDGAR, ADOBE INC. annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 15 January 2026 <https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0000796343.json>
13. SEC EDGAR, ServiceNow, Inc. annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 29 January 2026 <https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001373715.json>
14. SEC EDGAR, WORKDAY, INC. annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 6 March 2026 <https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001327811.json>
15. SEC EDGAR, Atlassian Corporation annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 14 August 2026 <https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001650372.json>
16. SEC EDGAR, TWILIO INC. annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 24 February 2026 <https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001447669.json>
17. SEC EDGAR, Zoom Communications, Inc. annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 27 February 2026 <https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001585521.json>
18. SEC EDGAR, CrowdStrike Holdings, Inc. annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 5 March 2026 <https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001535527.json>
19. SEC EDGAR, SNOWFLAKE INC. annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 20 March 2026 <https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001640147.json>
20. SEC EDGAR, Datadog, Inc. annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 18 February 2026 <https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001561550.json>
21. SEC EDGAR, Zscaler Inc annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 3 September 2026 <https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001713683.json>
22. SEC EDGAR, DOCUSIGN, INC. annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 18 March 2026 <https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001261333.json>
23. SEC EDGAR, HubSpot, Inc. annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 11 February 2026 <https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001404655.json>

24. SEC EDGAR, Okta, Inc. annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 5 March 2026
<https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001660134.json>
25. SEC EDGAR, Dropbox, Inc. annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 20 February 2026
<https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001467623.json>
26. SEC EDGAR, MONGODB, INC. annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 11 March 2026
<https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001441816.json>
27. SEC EDGAR, BOX INC annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 9 March 2026
<https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001372612.json>
28. SEC EDGAR, Freshworks Inc. annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 26 February 2026
<https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001544522.json>
29. SEC EDGAR, Asana, Inc. annual report on Form 10-K, XBRL company facts, published 13 March 2026
<https://data.sec.gov/api/xbrl/companyfacts/CIK0001477720.json>
30. High Alpha, 2025 SaaS Benchmarks Report (public web edition), accessed 7 October 2026 <https://www.highalpha.com/saas-benchmarks>
31. Zylo, 2025 SaaS Management Index (press release), published 16 January 2025 <https://zylo.com/news/2025-saas-management-index>
32. Flexera, 2026 State of the Cloud Report, accessed 7 October 2026 <https://info.flexera.com/CM-REPORT-State-of-the-Cloud>

© 2026 NEWMIND PARTNERS. Licence d'utilisation au sein d'une seule entreprise. NEWMIND PARTNERS AG, Lucerne, Suisse · NEWMIND PARTNERS Inc., Sheridan, Wyoming, États-Unis · hi@newmindpartners.com

Obtenez le rapport complet

Cet extrait comprend la couverture, le sommaire, la page À propos, la synthèse, le contexte de marché, les définitions, le benchmark sur les dépenses SaaS et les sources qui y sont citées. Le rapport complet se poursuit avec la taille du parc, l'utilisation des licences, les prix catalogue, la pression des vendeurs, les prix des logiciels face à l'inflation, le modèle de licences inutilisées, huit chapitres de tendances, neuf guides pratiques, le panorama des outils, la réglementation américaine et européenne, une feuille de route à 90 jours et à 12 mois, le dossier d'investissement et la boîte à outils d'autoévaluation.

Rapport complet

newmindpartners.com/fr/benchmark-saas-spend.html#report

PROCHAINE ÉTAPE

TRANSFORMEZ CETTE ÉTUDE EN VOTRE PROPRE FLUX DE MAÎTRISE DES DÉPENSES.

Vous savez maintenant ce que coûte le SaaS, quelle part reste inutilisée et d'où viennent les factures. NEWMIND PARTNERS conçoit, construit et exploite le flux qui comble votre écart : inventaire, récupération des sièges, calendrier de renouvellement et plafonds de dépenses à l'usage, bâtis autour des systèmes que vous utilisez déjà.

01

Audit de faisabilité

En 2 à 4 semaines, nous mesurons votre parc logiciel sur vos données (en lecture seule) : applications, responsables, sièges payés et utilisés, dates de renouvellement et de préavis, dépenses par carte et notes de frais. Puis nous comparons toutes les options du marché, sur étagère ou sur mesure.

02

Conception

Nous concevons le flux d'inventaire, de récupération et de renouvellement autour de vos systèmes d'authentification unique, de RH, de notes de frais et de comptes fournisseurs, avec un point de contrôle humain à chaque décision importante.

03

Construction et exploitation

Nos ingénieurs seniors le construisent, le raccordent aux systèmes que vous utilisez déjà et l'exploitent en production, avec une piste d'audit.

04

La preuve

Mesure de départ le premier jour, puis évolution des sièges inutilisés, des renouvellements examinés à temps et des dépenses, présentée chaque mois.

Commencez par un audit de faisabilité

Découvrez ce que coûte réellement votre parc logiciel, quelle option convient le mieux, et le dossier d'investissement qui l'appuie. Sans engagement.

[Lancer un audit de faisabilité →](#)