

ANALYSE & STRATÉGIE ERP - JUIN 2026



ERP

ON-PREMISE VS CLOUD

Le vrai coût caché en 2026



Ce que votre éditeur ne met pas en avant dans ses devis, et ce qui va tout accélérer en 2027.

Par Marcea Conseil



VOTRE ERP VOUS COÛTE-T-IL VRAIMENT CE QUE VOUS PENSEZ ?

La plupart des DSI et DAF
comparent les licences.

Presque personne ne compare
le coût total.

**Résultat : des décisions prises
sur des bases faussées, et des
centaines de milliers d'euros
de surcoûts invisibles chaque
année.**

L'ILLUSION DU « MOINS CHER ON-PREMISE »

Le réflexe est humain.

Face à un devis SaaS en abonnement annuel, on calcule mentalement : « dans 5 ans, j'aurais payé X sans rien posséder. »

Face à une licence perpétuelle, on se sent propriétaire. Rassuré.

C'est précisément ce biais comptable que les éditeurs d'ERP on-premise entretiennent avec soin.

Car si l'on regarde l'ensemble des coûts sur 3 à 5 ans : ce que les analystes financiers appellent le Total Cost of Ownership (TCO) : le tableau change radicalement.



LE CHIFFRE QUI DÉRANGE

Selon une étude Forrester (2025), les entreprises PME/ETI sous-estiment en moyenne de **43 %** le coût réel de leur ERP on-premise sur 5 ans. Les postes invisibles représentent presque la moitié de la facture totale.

ANATOMIE DES COÛTS CACHÉS ON-PREMISE

Décomposons méthodiquement ce que votre éditeur ne ligne pas dans son devis.

1. L'infrastructure physique

Serveurs, redondance, onduleurs, climatisation de salle serveur, sauvegarde locale, firewall, VPN pour le travail à distance...

Chaque composant a un coût d'achat, un coût d'exploitation annuel, et un cycle de renouvellement, en général tous les 4 à 6 ans.

Dans les PME, ces coûts sont souvent mutualisés et donc invisibles dans le budget ERP. Ils existent pourtant.

Infrastructure serveurs

15–40 k€

Achat initial + renouvellement /5 ans

→ 0 € en SaaS

Maintenance annuelle éditeur

18–22 %

Du prix de licence, chaque année, à vie

→ Inclus en SaaS

Upgrade de version

3–18 mois

De projet et de charge IT interne

→ Automatique en SaaS

Consultants spécialisés

900–1 800 €/j

Pour chaque évolution ou correctif

→ Self-service en SaaS

ANATOMIE DES COÛTS CACHÉS ON-PREMISE

Décomposons méthodiquement ce que votre éditeur ne ligne pas dans son devis.

2. Le coût de la mise à jour : le grand tabou

Sur un ERP on-premise, chaque nouvelle version est techniquement un mini-projet.

Il faut qualifier les nouvelles fonctionnalités, tester les développements spécifiques (qui ont été faits sur l'ancienne version), recetter l'ensemble, former les utilisateurs, et gérer la bascule en production, souvent un week-end de stress collectif.

Le résultat pratique : la plupart des entreprises restent sur des versions en retard.

Ce qui crée une dette technologique croissante, des failles de sécurité non corrigées, et une incompatibilité progressive avec les nouvelles intégrations.



Données terrain 2025

D'après une enquête Panorama Consulting (2025), **67 %** des entreprises sous ERP on-premise ne sont pas sur la dernière version disponible de leur logiciel. **28 %** accusent un retard de plus de 2 versions majeures.

ANATOMIE DES COÛTS CACHÉS ON-PREMISE

Décomposons méthodiquement ce que votre éditeur ne ligne pas dans son devis.

3. La productivité perdue : le coût le plus sous-estimé

C'est le coût dont personne ne parle, parce qu'il n'apparaît dans aucune ligne de budget. Et pourtant, c'est souvent le plus lourd.

- Des clôtures mensuelles qui prennent 7, 10, parfois 15 jours au lieu de 2 ou 3
- Des équipes financières qui exportent, retraitent et consolident sous Excel au lieu d'analyser
- Des dirigeants qui prennent des décisions sur des données à J+5, J+7, voire J+10
- Des rapports qui mobilisent 2 jours de travail pour être produits
- Des talents finance qui quittent l'entreprise pour des postes moins chronophages

“

Chaque jour de clôture supplémentaire est une décision stratégique prise dans le brouillard.



”

Imaginons une équipe finance de 5 personnes, avec un coût journalier moyen de 500 € par collaborateur. Si chaque personne perd 3 jours par mois en tâches manuelles évitables, c'est 90 000 € par an de productivité perdue, sans compter le coût des mauvaises décisions prises avec des données obsolètes.

COMPARAISON TCO* : 3 ANS, UNE PME DE 80 M€

*TCO : Le TCO (Total Cost of Ownership) désigne le coût global d'un bien ou d'un service tout au long de son cycle de vie. Cette méthode de calcul prend aussi bien en compte les coûts directs que les coûts indirects.

Voici une estimation réaliste basée sur les benchmarks du marché français 2026, pour une entreprise de taille intermédiaire avec 3 entités légales.

Poste de coût	 Sage Intacct	 ERP On-premise
Abonnement / Licences (3 ans)	120 000 €	144 000 € (licences + maintenance 20%/an)
Infrastructure & hébergement	0 €	35 000 – 60 000 €
Mises à jour & upgrades	0 € (inclus)	30 000 – 80 000 €
Intégrations & développements	8 000 – 15 000 €	40 000 – 120 000 €
Formation & adoption	5 000 – 10 000 €	20 000 – 40 000 €
Productivité perdue (finance)	~30 000 € (résiduel)	150 000 – 300 000 €
TCO total estimé sur 3 ans	163 000 – 175 000 €	419 000 – 744 000 €



Résultat

L'écart de TCO sur 3 ans représente 200 000 à 570 000 € d'économies potentielles pour une PME/ETI standard. Soit de 2 à 4 fois le coût annuel de l'abonnement SaaS.

LES 5 ILLUSIONS DE L'ON-PREMISE EN 2026

Illusion n°1 — « On est propriétaires de nos données »

La souveraineté des données est une vraie question. Mais elle n'est pas liée au modèle on-premise vs cloud.

Un ERP SaaS hébergé en France sur des datacenters certifiés HDS ou SecNumCloud offre les mêmes garanties légales, et souvent de meilleures protections que des serveurs PME non auditable.

Illusion n°2 — « On contrôle les évolutions »

En théorie, oui.

En pratique, les développements spécifiques on-premise deviennent vite une dette technique incontrôlable. Chaque upgrade casse quelque chose.

Chaque consultant qui part emporte avec lui la connaissance des paramétrages. Le contrôle est une illusion bien documentée.

Illusion n°3 — « Notre ERP est stable, on ne veut pas prendre de risque »

La vraie question est : stable pour combien de temps encore ?

En 2026, la majorité des grands éditeurs d'ERP on-premise ont annoncé des feuilles de route vers le cloud exclusivement.

SAP, Microsoft, Sage lui-même : la direction est claire.

Rester on-premise, c'est naviguer vers une impasse.

LES 5 ILLUSIONS DE L'ON-PREMISE EN 2026

Illusion n°4 — « La migration serait trop complexe »

La migration d'un ERP on-premise vers le cloud prend en moyenne 3 à 6 mois pour une PME/ETI standard avec une méthodologie éprouvée.

C'est moins long que le dernier upgrade que vous avez subi.

Et c'est le dernier projet de migration que vous ferez.

Illusion n°5 — « On reviendra au sujet dans 2 ans »

C'est peut-être la plus dangereuse.

Chaque trimestre de retard représente des coûts de productivité, des risques de sécurité croissants, et une dette technologique qui s'accumule.

Et dans 2 ans, vos concurrents auront 2 années d'avance en termes de vélocité décisionnelle.

Ce qui va tout accélérer en 2027

Si 2025-2026 ont été les années de la maturité du SaaS financier, 2027 s'annonce comme le point de bascule irréversible.

Quatre forces convergentes vont redéfinir le marché en profondeur.

L'IA native dans le moteur financier

En 2027, les ERP SaaS intégreront une couche d'IA capable de détecter les anomalies comptables en temps réel, de prévoir les flux de trésorerie à 90 jours et de proposer des écritures de clôture automatisées. Ce qui prend aujourd'hui 10 jours se fera en 2 heures.

Fin de support officialisée pour les ERP historiques

SAP, Cegid, Microsoft: les annonces de fin de support vont se multiplier entre 2026 et 2028. Les entreprises qui n'auront pas anticipé seront contraintes à des migrations d'urgence, à des coûts 2 à 3 fois supérieurs.

Cybersécurité : la réglementation durcit

La directive NIS2, effective en Europe depuis fin 2024, va générer des audits de conformité plus fréquents. Les ERP on-premise non patchés représenteront un risque légal pour les dirigeants. Les assureurs cyber commenceront à exiger des preuves de mise à jour régulière.

La finance temps réel, nouvel avantage concurrentiel

En 2027, les entreprises capables de clôturer en 24 heures et de piloter leur cash flow en continu auront un avantage documenté. Les investisseurs et acquéreurs potentiels valoriseront explicitement la qualité du système d'information financier.

Projection 2027 — Ce que les analystes anticipent

Gartner prédit que 75 % des nouvelles implémentations ERP seront cloud-only d'ici 2027. Forrester estime que les entreprises PME/ETI sous ERP on-premise non migré verront leur coût de migration augmenter de 30 à 50 % après 2026, du fait de la raréfaction des compétences spécialisées et de la hausse des coûts de consulting.



La fenêtre d'opportunité est ouverte... pour encore combien de temps ?

Il existe un moment idéal pour migrer son ERP.

Il se situe avant l'urgence, quand on choisit, quand on peut négocier, quand les équipes sont disponibles pour un projet structurant plutôt que pour gérer une crise.

En 2026, cette fenêtre est encore ouverte.

Les partenaires d'intégration sont disponibles.

Les méthodologies sont éprouvées.

Les coûts sont prévisibles.

Et la courbe d'apprentissage des ERP SaaS n'a jamais été aussi courte.

En 2028, certaines de ces conditions auront changé. La pression réglementaire aura augmenté.

La disponibilité des consultants spécialisés on-premise aura diminué.

Et vos concurrents early-adopters auront 3 à 4 années d'avance dans leur vélocité financière.

65%	6 mois	3/6 mois	X2 à 4
Réduction du temps de clôture	ROI moyen observé	Durée de migration type	Économie TCO sur 3 ans

PASSEZ À L'ACTION !

Calculez votre TCO en 20 minutes

Nos experts vous proposent un atelier gratuit de cadrage pour estimer le coût réel de votre ERP actuel et projeter votre ROI post-migration.

Sources : Forrester Total Economic Impact Study 2025 · Panorama Consulting ERP Report 2025 · Gartner Magic Quadrant for Cloud ERP 2025 · Directive NIS2 (UE 2022/2555) · Données internes Sage Intacct, base clients 2024–2025.