

Plateformes agentiques vs SaaS : la guerre asymétrique

Galula a écrit la règle en 1964 : l'insurgé gagne en ne perdant pas. L'éditeur doit tout défendre, la plateforme n'a besoin que d'une brèche.

L'éditeur SaaS doit tout défendre, la plateforme agentique n'a besoin que d'une brèche

■ MESSAGE CLÉ

Quand la condition de victoire est inégale, la stratégie change : l'insurgé gagne en ne perdant pas, le contre-insurgé perd en ne gagnant pas. La réponse se joue sur la couche du travail, pas sur les fonctionnalités.

- 1 Gartner, cité par Deloitte (TMT 2026) : 35 % des outils SaaS point-solution remplacés ou absorbés par des agents IA d'ici 2030.
- 2 79 % des responsables IT ont subi une hausse de prix au dernier renouvellement et 46 % des applications sont sous-utilisées (Zylo, 2026).
- 3 Une entreprise née IA dégage 2 à 4 M\$ de revenu par salarié, contre 300 000 à 500 000 \$ pour un éditeur SaaS coté (Redpoint, 2026).
- 4 Le playbook de l'éditeur tient en quatre manœuvres : tenir le workflow, vendre l'outcome, apprendre plus vite, coopter la plateforme.

L'asymétrie touche vos trois leviers : revenu par workflow, dépendance tarifaire, sièges payés à vide

CROISSANCE

Vendre l'outcome, pas le siège

Vendre l'outcome aligne votre revenu sur la valeur réelle du travail, là où le siège défend un périmètre que l'agent contourne.

IMPACT 40 % des dépenses SaaS à l'usage

RISQUES

Workflows attaqués un par un

L'attaquant choisit son terrain : un seul workflow adjacent, non défendu, lui suffit pour prendre pied dans le compte et y rester.

IMPACT 35 % des point-solutions d'ici 2030

COÛTS

Applications payées à vide

Chaque siège payé pour un travail que l'agent rend est une perte sèche, et la dépense SaaS continue de croître au renouvellement.

IMPACT 46 % d'applications sous-utilisées

Le coût de l'essai s'effondre : l'attaquant peut échouer dix fois, le défenseur pas une seule

La baisse du coût d'inférence rend l'assaut répétable à l'infini, pendant que la défense d'un workflow coûte des ingénieurs, une roadmap et une force de vente.

-80 %

coût du modèle de raisonnement o3
en deux mois (Bain, Technology Report
2025)

35 %

des point-solutions SaaS absorbés par
des agents IA d'ici 2030 (Gartner via
Deloitte)

55,7 M\$

dépense SaaS moyenne par entreprise
et par an, en hausse de 8 % (Zylo, 2026)

Sources : Bain, Technology Report 2025 ; Gartner cité par Deloitte, TMT Predictions 2026 ; Zylo, 2026 SaaS Management Index.

Galula l'écrit en 1964 : quand la condition de victoire est inégale, la doctrine doit changer

■ LE PRÉCÉDENT — GALULA, MALAISIE ET VIETNAM

- Malaisie, 1948-1960 : les Britanniques gagnent sur la population en apprenant et en adaptant leur doctrine.
- Vietnam : l'Army Concept gagne chaque bataille et perd la guerre, faute d'avoir changé de doctrine.
- Galula, 1964 : l'insurgé gagne en ne perdant pas, le contre-insurgé perd en ne gagnant pas.

=

■ LA TRANSPOSITION COMMERCIALE

- L'éditeur doit gagner chaque workflow, chaque siège ; la plateforme n'a besoin que d'une brèche.
- Parité de fonctionnalités et AI-washing : la réponse rassure le comité, elle ne protège pas le revenu.
- Les clients sont la population : chaque frustration recrute pour l'agent qui vend le travail sans abonnement.

Tenir le workflow, vendre l'outcome, coopter : le playbook contre-insurrectionnel de l'éditeur

01

Tenir le workflow : clear, hold, build

La Manœuvre

Cartographier vos workflows sur la matrice de Bain : gold mines en agents de bout en bout, battlegrounds automatisés par vous d'abord.

Outils Matrice de Bain, Agentforce, Joule

02

Vendre l'outcome, pas le siège

La Manœuvre

Définir contractuellement le résultat, l'instrumenter, et former les commerciaux à vendre un résultat business, pas une liste de fonctions.

Outils Metronome, Orb, MEDDPICC, enablement

03

Coopter la plateforme : un armistice, pas une paix

La Manœuvre

Ouvrir la couche que vous êtes seul à pouvoir gouverner, sous conditions tarifaires et juridiques, avec une date de sortie et un test de substitution.

Outils Serveur MCP, données gouvernées, contrat à échéance

Un trimestre pour écrire la carte des workflows, pas pour attendre la parité de fonctionnalités

0-30 JOURS

- Cartographier les workflows sur la matrice de Bain
- Lancer la boucle d'apprentissage (win-loss)

Pilote Dir. commercial / CPO

KPI Carte des workflows datée

30-60 JOURS

- Définir le résultat contractuel vendu
- Instrumenter la mesure de l'outcome

Pilote RevOps / Enablement

KPI Facturation à l'usage testée

60-90 JOURS

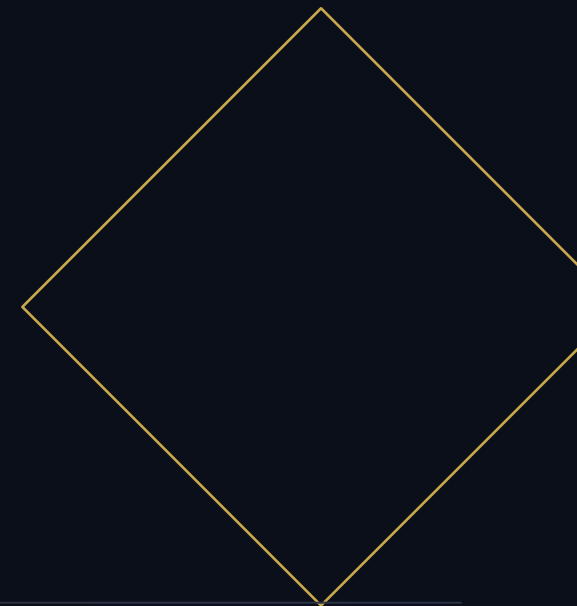
- Ouvrir aux agents la couche gouvernée
- Fixer la date de sortie de l'armistice

Pilote CRO / COMEX

KPI Contrat à échéance révisable

« Savez-vous quelle brèche votre concurrent agentique est en train d'ouvrir, et quel workflow vous êtes prêt à laisser tomber pour la refermer ? »

À ENGAGER — Choisissez le terrain où la guerre est gagnable : la position se choisit avant l'engagement, pas pendant.



Une réflexion adossée aux références stratégiques, business et historiques

■ RÉFÉRENCES STRATÉGIQUES

- GALULA, Counterinsurgency Warfare (1964)
- NAGL, Learning to Eat Soup with a Knife (2002)
- KREPINEVICH, The Army and Vietnam (1986)

■ ÉTUDES BUSINESS

- BAIN, Technology Report 2025 : o3 à -80 % en deux mois
- GARTNER via DELOITTE, TMT 2026 : 35 % et 40 %
- ZYLO, 2026 SaaS Management Index : 79 %, 46 %

■ SOURCES HISTORIQUES

- Malaisie, 1948-1960 : la contre-insurrection gagnante
- Offensive du Têt, janvier 1968 : le retournement
- Armistice de Pläswitz, 1813 : l'armistice-tempo