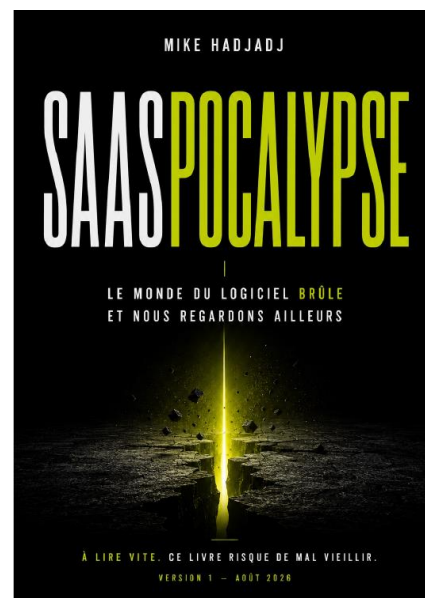


SaaSpocalypse, **le 1^{er} livre de Mike Hadjadj**

**48 HEURES SUR UNE IA.
360 000 € PAR AN ÉCONOMISÉS.**

**Et si l'IA faisait vaciller
le modèle économique du logiciel ?**



Après trente ans dans l'industrie du logiciel et la tech B2B, Mike Hadjadj publie *SaaSpocalypse*, un livre de réflexions sur une révolution dont personne ne maîtrise encore réellement les impacts : l'IA permet désormais aux entreprises de reconstruire elles-mêmes une partie des outils qu'elles achetaient jusqu'ici aux éditeurs. Et si l'intelligence artificielle ne se contentait pas d'améliorer les logiciels, mais faisait vaciller le modèle économique sur lequel toute une industrie s'est construite ?

01

Pourquoi continuer à acheter ce que l'on peut désormais fabriquer soi-même ?

Au fil du livre, Mike Hadjadj met cette réflexion en perspective avec trente ans de parcours dans la tech B2B et le logiciel. Il revient notamment sur ses expériences chez Eneide, Coheris, Wincor Nixdorf, Generix ou Aurea, puis sur la création d'iloveretail.fr et de La Retail Tech. Autant d'étapes qui lui ont permis de vivre de l'intérieur plusieurs mutations du secteur : le passage de la licence au SaaS, la montée du revenu récurrent, la dépendance créée par les logiciels structurants et, aujourd'hui, l'irruption de l'IA.

En quelques semaines, Mike Hadjadj a vu **plusieurs entreprises, de la startup au leader de son secteur, remplacer des logiciels représentant plusieurs dizaines, voire centaines de milliers d'euros d'abonnement annuel, en les reconstruisant en interne grâce à l'IA**. Un grand acteur français du e-commerce a ainsi remplacé en 48 heures un SaaS de product discovery visuelle et de recommandation qui lui coûtait 360 000 euros par an, préférant reconstruire l'outil en interne plutôt que de lancer un nouvel appel d'offres.

Ces solutions ne sont pas toujours totalement industrialisées, mais elles sont déjà suffisamment convaincantes pour provoquer un déclic : **pourquoi continuer à acheter ce que l'on peut désormais fabriquer soi-même ?**

Pour Mike Hadjadj, la **“SaaSpocalypse” commence lorsqu'une entreprise regarde un abonnement logiciel et se dit : “Je peux le remplacer”**. Le logiciel ne va pas nécessairement disparaître. Il pourrait au contraire y en avoir beaucoup plus. Mais si le coût et le temps nécessaires pour créer des applications continuent de chuter, nous pourrions avoir infiniment **plus de logiciels pour infiniment moins de valeur économique unitaire**.

C'est une **menace directe pour le modèle de l'ARR, le revenu annuel récurrent, autour duquel s'est structuré tout l'écosystème SaaS (Software as a Service)**.

02 Les micro-SaaS en première ligne ?

Tous les logiciels ne sont pas exposés de la même manière. Les plus vulnérables pourraient être ceux qui répondent à un problème très précis, sont relativement autonomes et tirent l'essentiel de leur valeur du logiciel lui-même, plutôt que de données, d'un réseau, d'une infrastructure, d'une expertise ou d'une exploitation, difficiles à reproduire.

C'est tout le paradoxe : jamais il n'a été aussi facile de créer une startup logicielle, mais peut-être jamais aussi difficile de lui donner une valeur durable. Si une startup peut créer facilement son produit grâce à l'IA, pourquoi un concurrent – ou son propre client – ne pourrait-il pas le reproduire avec la même technologie ?

Il n'est même pas nécessaire de reconstruire 100 % du produit. **Si une entreprise peut reproduire pour quelques milliers d'euros les 70 ou 80 % de fonctionnalités qu'elle utilise réellement, doit-elle encore payer 50 000 euros par an pour les 100 % du SaaS ?**

03 Pas la mort du SaaS, mais un nouveau rapport de force

Mike Hadjadj ne croit pas au « grand soir » du logiciel. Les outils critiques, fortement intégrés, portant des enjeux de sécurité, de conformité ou de disponibilité resteront beaucoup plus difficiles à remplacer. Un éditeur ne vend pas seulement du code : il vend aussi du service, du support, des garanties et une forme d'assurance.

La transformation sera probablement progressive. Certaines entreprises continueront à acheter la majorité de leurs logiciels. D'autres reconstruiront certaines briques. La plupart navigueront entre les deux. Mais une nouvelle question pourrait désormais être posée logiciel après logiciel : « Est-il encore plus intelligent d'acheter un logiciel que de le reconstruire ? »

04 Se réinventer plutôt que défendre l'existant.

Pour Mike Hadjadj, les éditeurs ont encore le choix : **subir cette transformation ou profiter de l'IA pour repenser leur modèle.** Si le code devient plus facile à reproduire, leur valeur devra se déplacer vers ce qui l'est moins : l'expertise, les données, les réseaux, l'orchestration, l'interopérabilité, les infrastructures ou encore les services.

Cela suppose aussi de **repenser la relation avec leurs clients** : ne plus seulement leur demander quelles fonctionnalités ajouter au produit, mais comprendre ce qu'ils ne pourraient pas – ou ne voudraient pas – reconstruire eux-mêmes, et surtout, pourquoi ils continueront demain à payer pour cela.

SaaSapocalypse n'est pas une prédiction. C'est une invitation à regarder une industrie dont les règles pourraient être en train de changer – et à se demander où se déplacera la valeur lorsque le code lui-même deviendra beaucoup plus facile à reproduire.

SaaSapocalypse – Sortie le 31 Août 2026 - [Infos et commande](#)

MIKE HADJADJ



Mike Hadjadj évolue depuis trente ans dans l'univers des technologies B2B et du Retail. Ancien dirigeant marketing d'éditeurs de logiciels et aujourd'hui fondateur d'iloveretail.fr et co-initiateur de La Retail Tech, il accompagne depuis plus de dix ans les entreprises technologiques dans leur stratégie et leur communication d'influence. Ambassadeur national du plan Osez l'IA pour le Commerce, il observe, challenge, teste et décrypte les transformations technologiques qui bouleversent le commerce et ceux qui le font.