

Migrer vers le SaaS : Quand l'indispensable devient accessible.

Internet

Posté par : JPilo

Publié le : 15/10/2013 11:00:00

L'avènement du mode distribution en SaaS se positionne incontestablement comme un axe de croissance pour bon nombre d'acteurs.

Ainsi, après avoir été un différenciateur pour des acteurs précurseurs, l'approche SaaS est désormais une nécessité pour gagner de nouvelles parts de marché. Mais est-ce si simple de s'imposer comme un fournisseur de solutions SaaS quand on a historiquement concentré son modèle de développement sur un schéma orienté vente traditionnelle ?

A y regarder de près, ça n'est pas aussi simple que cela. Pourtant il est indispensable de proposer une offre en mode SaaS. Ainsi, selon une étude de l'AFDEL en partenariat avec le CXP et Pierre Audoin Consultants (PAC), sur le marché du logiciel, « la croissance est portée par le SaaS. Si la croissance du SaaS est principalement le fait de « pure players », elle est aussi générée par des acteurs traditionnels de plus en plus nombreux à développer ce modèle de distribution. Pour 63 % d'entre eux, la transition vers le SaaS correspond à une stratégie prioritaire de réponse à la crise. »

Opter pour le SaaS nécessite de revoir ses conceptions de la vente de logiciel à deux niveaux, à savoir : technique et commercial. En effet, développer un logiciel ne suffit plus et l'acteur doit prendre en compte le fait que sa solution sera « consommée » comme un service. Il doit donc à la fois offrir des fonctionnalités avancées mais également garantir l'accès et l'utilisation du service à tout moment.

Au niveau technique, il est bien sûr possible de tenter l'aventure avec ses propres moyens. Attention tout de même aux notions de qualité qui sont au centre de la démarche SaaS : temps de réponse, performances, sécurité, disponibilité; autant d'axes où la caution industrielle est nécessaire. La notion d'hébergement est donc une clé de la livraison en mode SaaS.

Dans ce contexte, il est recommandé de sélectionner un partenaire justifiant à la fois des infrastructures adaptées et une expérience des concepts du Cloud Computing et du SaaS. Il sera le garant de la disponibilité du service tout en proposant des infrastructures fiables, robustes et sécurisées. Il sera également bien placé pour assurer les services de supervision, d'administration et de support.

Au niveau commercial, il est tout aussi important de bien définir sa stratégie (organisation, rémunération, cycle de vente, canaux direct et indirect). En effet, le SaaS est générateur de trésorerie mais lisse dans le temps. Le break-even est donc à prendre en compte dans la mesure où il sera atteint au bout d'un certain temps par rapport à la vente traditionnelle. Ici aussi il existe des bonnes pratiques que votre prestataire doit être capable de vous fournir.

Au regard de ces éléments, de nombreuses structures souhaitent proposer ce type de service pour accompagner les acteurs de solutions dans leur mutation. Attention donc à bien comprendre leur fonctionnement et ne pas se limiter à sélectionner son prestataire sur de simples critères marketing et prix. La notion industrielle doit rester la brique centrale dans son processus de sélection.

C'est cette condition que les éditeurs pourront garantir un service de premier plan à leurs clients finaux, termine **Michel Théron**, Président Directeur Général d'Aspaway.