



Conférence

ASP, SaaS, On demand Quel modèle Modèle, quel développement ?

JETMULTIMEDIA
[HOSTING + BUSINESS SOLUTIONS]

Etat du marché ?

D. Gillon - Jet Multimédia (10min) :



Retour d'expérience : Quel business modèle ?

D Duchateau – INES (15 min):



Questions – réponses : « Comment faire concrètement ? »

animé par H Romagny – Quasar Solutions (20 min)

ASP, SaaS – de quoi parle-t-on ?

- ASP ou SaaS (Application Service Provider ou Service As a Service) *Source : Cabinet Markess International*
 - Des fonctionnalités accessibles en ligne vis le protocole IP et un navigateur web
 - Elles sont hébergées et maintenues hors de l'entreprise
 - L'entreprise paye en fonction de l'utilisation des applications et/ou volumes consommés
 - L'entreprise loue un droit d'usage (pas d'acquisition de licences logicielles ni de redevances associées)
- Synonymes (ou presque...)
 - On Demand
 - Applications en mode hébergé (par des FAH : Fournisseurs d'Applications Hébergés)

ASP, Saas – Les chiffres clés

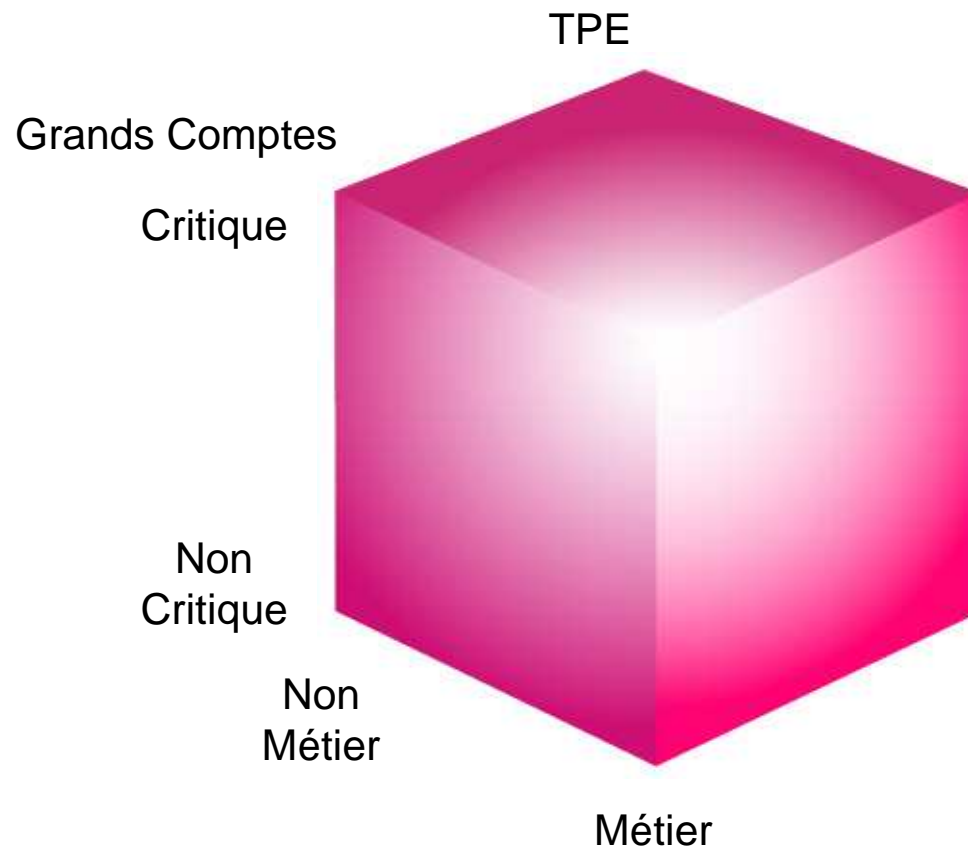
- Etat des lieux du marché (chiffres clés)

Marché mondial de l'ASP : **3,5 milliards de dollars en 2008** (*source IDC*).

Marché français estimé à **1 milliard d'€ en 2008** soit une croissance annuelle de +25% en moyenne (*source Markess International*)

- Effet de mode?
 - Un mauvais départ avec l'éclatement de la bulle internet
 - Un marché en pleine ébullition depuis 2004
 - Y compris chez les Grandes Entreprises
 - Une association professionnelle : l'ASP Forum

ASP, Saas – Première segmentation



ASP – Quel Business Modèle ?

Damien Duchateau – Ines

- **Historique & Vision de marché** : pourquoi le choix du « On demand »
- **Retour d'expérience** :
 - les + argument commercial et secteur marché,
 - les - : points de vigilance





Vendre son progiciel en mode ASP



M. Damien DUCHATEAU - Président INES

Profil

- Création en 1999 / Commercialisation des offres INES en 2001
- Cœur de métier : Édition d'application CRM en mode ASP
- Implantations : France, Espagne, Canada, Allemagne
- Effectif interne : 28 personnes
- Réseau de distributeurs
- Part récurrente du CA > 70%
- 490 entreprises clientes soit 5000 utilisateurs
- Leader du CRM en ASP sur le marché français.

Clients

Aujourd'hui :

- **490 entreprises** clientes soit **5000 utilisateurs**.
- Depuis mars 2006 → un nouveau client par jour...

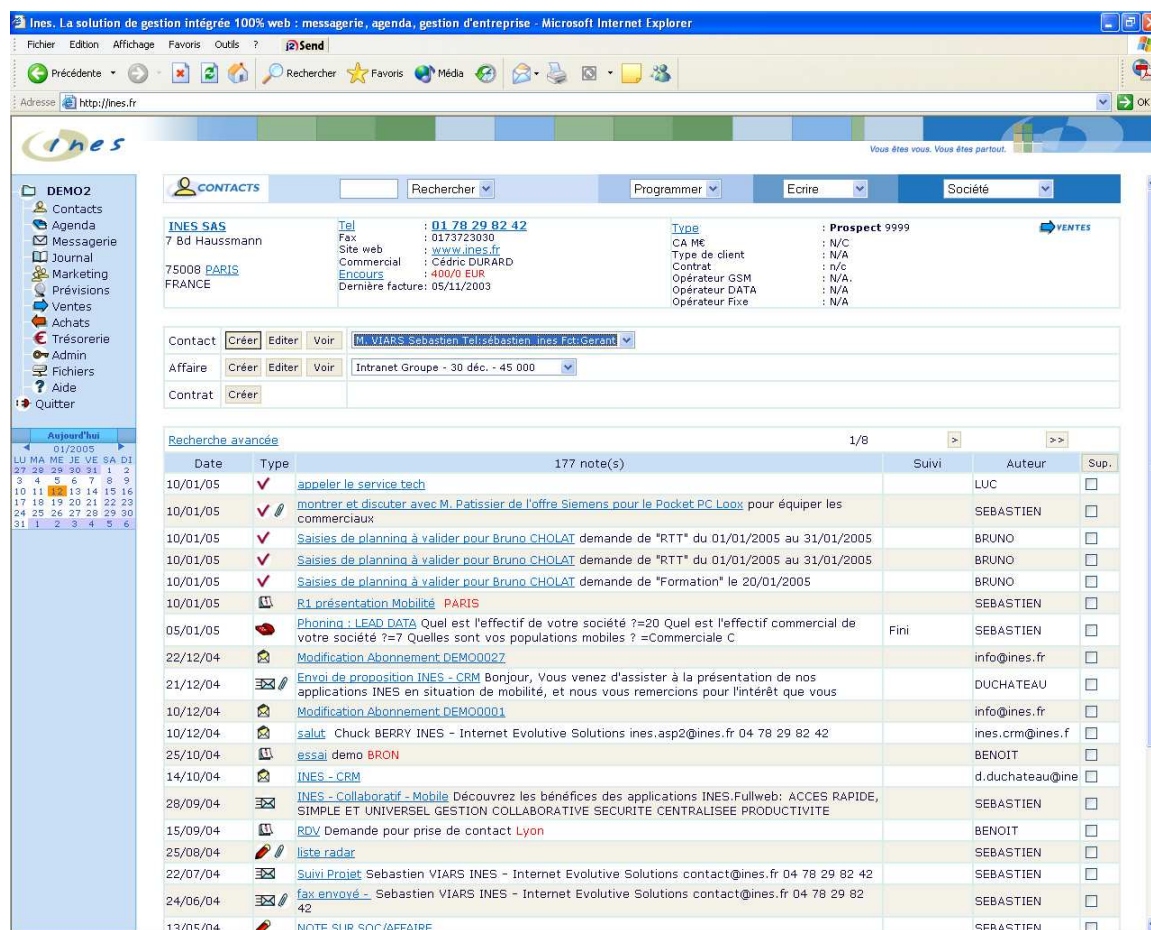
Qui sont-ils ?

Des entreprises de **toutes tailles**, et de **tout secteur d'activité** confondu.

Parmi nos client nous comptons :



Les applications INES



INES SAS
7 Bd Haussmann
75008 PARIS
FRANCE

Tel : 01 78 29 82 42
Fax : 0173723030
Site web : www.ines.fr
Commercial : Cédric DURARD
Encours : 400/0 EUR
Dernière facture: 05/11/2003

Type : Prospect 9999
CA M€ : N/C
Type de client : N/A
Contrat : N/C
Opérateur GSM : N/A
Opérateur DATA : N/A
Opérateur Fixe : N/A

Date	Type	Suivi	Auteur	Sup.
10/01/05	appeler le service tech		LUC	<input type="checkbox"/>
10/01/05	montrer et discuter avec M. Patissier de l'offre Siemens pour le Pocket PC Loop pour équiper les commerciaux		SEBASTIEN	<input type="checkbox"/>
10/01/05	Saisies de planning à valider pour Bruno CHOLAT demande de "RTT" du 01/01/2005 au 31/01/2005		BRUNO	<input type="checkbox"/>
10/01/05	Saisies de planning à valider pour Bruno CHOLAT demande de "RTT" du 01/01/2005 au 31/01/2005		BRUNO	<input type="checkbox"/>
10/01/05	Saisies de planning à valider pour Bruno CHOLAT demande de "Formation" le 20/01/2005		BRUNO	<input type="checkbox"/>
10/01/05	R1 présentation Mobilité PARIS		SEBASTIEN	<input type="checkbox"/>
05/01/05	Phoning : LEAD DATA Quel est l'effectif de votre société ?=20 Quel est l'effectif commercial de votre société ?=7 Quelles sont vos populations mobiles ? =Commerciale C	Fin	SEBASTIEN	<input type="checkbox"/>
22/12/04	Modification Abonnement DEMO0027		info@ines.fr	<input type="checkbox"/>
21/12/04	Envoi de proposition INES - CRM Bonjour, Vous venez d'assister à la présentation de nos applications INES en situation de mobilité, et nous vous remercions pour l'intérêt que vous		DUCHATEAU	<input type="checkbox"/>
10/12/04	Modification Abonnement DEMO0001		info@ines.fr	<input type="checkbox"/>
10/12/04	salut Chuck BERRY INES - Internet Evolutive Solutions ines.asp2@ines.fr 04 78 29 82 42		ines.crm@ines.f	<input type="checkbox"/>
25/10/04	essai demo BRON		BENOIT	<input type="checkbox"/>
14/10/04	INES - CRM		d.duchateau@ine	<input type="checkbox"/>
28/09/04	INES - Collaboratif - Mobile Découvrez les bénéfices des applications INES.Fullweb: ACCES RAPIDE, SIMPLE ET UNIVERSEL GESTION COLLABORATIVE SECURITE CENTRALISEE PRODUCTIVITE		SEBASTIEN	<input type="checkbox"/>
15/09/04	RDV Demande pour prise de contact Lyon		BENOIT	<input type="checkbox"/>
25/08/04	liste radar		SEBASTIEN	<input type="checkbox"/>
22/07/04	Suivi Projet Sebastien VIARS INES - Internet Evolutive Solutions contact@ines.fr 04 78 29 82 42		SEBASTIEN	<input type="checkbox"/>
24/06/04	fax envoyé - Sebastien VIARS INES - Internet Evolutive Solutions contact@ines.fr 04 78 29 82 42		SEBASTIEN	<input type="checkbox"/>
13/05/04	NOTE SUR SOC/AFFAIRE		SEBASTIEN	<input type="checkbox"/>



Les applications INES



Vendre son progiciel en mode ASP



ASP / SaaS / On-Demand

L'ASP est le fait de mettre à disposition des entreprises clientes des applications en mode hébergé chez un prestataire de service. Applications accessibles et utilisables via Internet.

Plusieurs terminologies pour l'ASP :

- La dénomination On-Demand signifie « à la demande » autrement dit quelque chose que l'on paye à la demande (ex. video On-Demand, music On-Demand).
- Toute fois le terme On-Demand est aujourd'hui utilisé pour évoquer l'ASP. On parle alors de solutions **On-Demand**. Dans ce cas on fait plus référence au mode d'accès : **en ligne** et sous forme d'**abonnement**.
- On parle également de **SaaS** (Software-as-a-Service) pour bien préciser la globalité du service apporté (soft+hébergement+maintenance).

Le Marché de l'ASP

Quelques données :

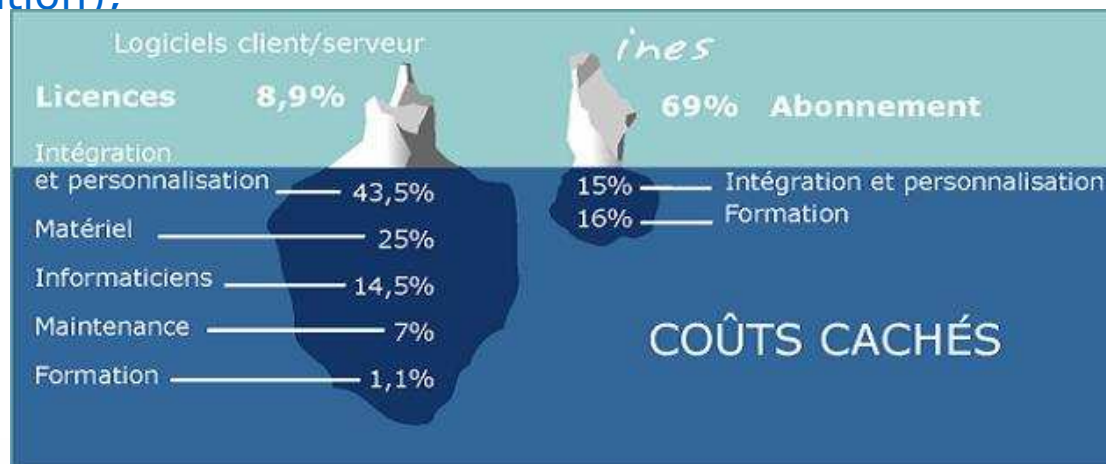
- En **2005**, le **marché des ASP** représentait **6% du marché des logiciels** et services associés aux nouvelles technologies évalué à **5 300 millions d'euros**.
- Bénéficiant d'une croissance forte depuis quelques années, le marché de l'ASP réunit aujourd'hui tous les observateurs et analystes autour d'une même tendance : avec **7% de parts de marché en 2006 contre 25% prévus en 2010/2012**, l'ASP est devenu en moins de 3 ans un modèle économique incontournable.

La part des applications sur le marché de l'ASP :

- La gestion de la relation client (CRM) constitue, quant à elle, une des parts les plus importantes du marché de l'ASP (24%). Le modèle s'adresse aussi bien aux grands comptes qu'aux PME, mais les plus petites structures, moins contraintes par leur existant, sont les principaux demandeurs d'applicatifs hébergés.

Les avantages de l'ASP pour les PME

- Même s'il subsiste certains freins à l'adoption de l'ASP par les entreprises (acceptation de l'externalisation, pérennité des ASP...), elles ont depuis longtemps compris les avantages évidents de cette solution :
- Un déploiement **quasi-instantané**,
- Une **réduction des coûts** en matériel et ressources humaines (investissement initial minimum et **prédictibilité** des coûts d'exploitation).



Les avantages de l'ASP pour les PME

- Des **mises à jour automatiques** et **en temps réel** des solutions,
- Une administration **transparente** ,
- Une **sécurisation accrue** des informations avec une **mutualisation des moyens** pour une plus grande efficacité (redondance sur toute la chaîne de production, accès sécurisés, salles blanches, accès au réseau très haut débit, etc.),
- Un **accès** à l'information **sans contraintes de lieux et de temps** , via un simple navigateur Internet,
- Un **gain de temps** (déplacement, communication).

L'ASP : quels atouts pour les éditeurs ?

Quels avantages ont les éditeurs de logiciels à proposer leurs application en mode ASP ?

- Meilleure **prédictibilité** de leur **Chiffre d'Affaires** (Abonnements),
- **Sécurisation de la croissance** de l'entreprise (lissage du CA sur la durée de l'abonnement),
- **Réduire** une partie **des coûts** :
 - de maintenance et de support clients
 - d'actualisation des solutions.
 - de mise à dispositions des applications.
- **Diminution des contraintes** matérielles (support de commercialisation des solutions, installations sur site, etc.)

Ce qu'implique le passage à l'ASP

- **Impact sur le plan de financement** de l'entreprise → Lissage des encaissements sur la durée de l'abonnement contre anticipation de décaissement (mise en œuvre de la plate-forme, hébergement,...)
- **Impact sur la trésorerie** → versement anticipé des commissions des commerciaux et des distributeurs.
- **Impact sur l'organisation** même de l'entreprise :
 - Mise en place d'un **département production** : responsable de l'hébergement, de l'administration des plate-formes de production.

Ce qu'implique le passage à l'ASP

- **Marketing** : Le positionnement de l'offre et la définition du prix sont des opérations complexes :
 - *Règle de calcul : 3 ans d'abonnement = 1 licence + 3 ans de frais (maintenance, prestation de location de matériel, communication, hébergement, opération...)*
- **Commercial** : Optimisation des canaux de distribution et de leur modèle de rémunération.
- **Juridique** : Prendre en compte les engagements contractuels (SLA) afférents à la gestion des abonnements...

Retour d'expérience

INES commercialise ses solutions sous deux formes :

- Mode ASP : **98%** de nos clients avec des abonnements par utilisateur.
- Mode licensing : **2%**

Pourquoi avoir choisi l'ASP ?

Changer le discours commercial. Ne plus vendre un logiciel mais ce qu'il permet de faire.

- Se focaliser sur les bénéfices de notre application / Rendre les contraintes informatiques secondaires
- S'adresser à des entreprises de **toutes tailles** avec des **moyens financiers** parfois **très différents**. → Marché potentiel plus important
- Les ressources de l'entreprise sont désormais mobilisées sur le développement et l'amélioration des applications.

Retour d'expérience

- La commercialisation des applications en est facilitée :
 - Démonstrations On-line (avec des logiciels de partage d'écran).
 - Try and buy simplissime.
 - Des collaborateurs plus productifs (Optimisation des déplacements).
 - Une plus grande maîtrise et une réduction des coûts de déploiement.
- Une meilleure prédictibilité du chiffre d'affaires avec des facturations trimestrielles...

Les atouts de l'ASP pour le déploiement :

- Pas de déplacement sur site pour le déploiement des applications.
- Pas de matériel spécifique à mettre en place, un simple navigateur et une connexion Internet suffisent.
- Pas de nécessité de faire intervenir les services informatique des entreprise.

Retour d'expérience

Les atouts opérationnels de l'ASP :

- Les actualisations des applications se font simultanément pour l'ensemble des clients.
- Une gestion simplifiée et automatisée des droits d'accès aux applications.

Difficultés Majeures :

- Fonctionnement du réseau
- Développement : « une seule version »

Vous êtes partout



ASP – Comment faire concrètement ?

Questions réponse « Comment faire concrètement » par H Romagny – Quasar Solutions :

1. Infrastructure technique et garanties à mettre en place :

- sécurité – confidentialité – continuité de service ...

2. Modèle économique :

- points de vigilance notamment pour ceux qui passeraient d'un éditeur traditionnel au mode ASP

3. Vision de marché :

- perspectives d'évolution,
- critères pour aborder ce marché,
- comment approcher le marché..

