

Lundi 6 Février
Abonnements

JDNI solutions

RECHERCHER
[ANNUAIRES](#) | [Sociétés](#) | [Prestataires](#) | [Carnet](#) | [Encyclopédie](#) | [Progiciels](#) | [Formations](#) | [Fonds](#) | [VOTRE HIGH TECH](#) | [Guides](#) | [Livres](#) | [Prix](#) | [Téléchargement](#)

MAGAZINE

Intranet-Extranet
DSI
Systèmes-Réseaux
Sécurité
Développement
Emploi, RH
CRM-Marketing
e-PME

ACTUALITES

Acteurs
Télécoms-FAI
Mobile
Actu High Tech
Actu économique

Bref France
Bref International

CAC 40 +0.20%
CAC IT20 -0.21%
Nasdaq -0.83%
Dow
Jones -0.54%

JDN Finance

TOUS NOS ARTICLES

Dossiers
Enquêtes
Interviews
Reportages
Cas d'entreprise
Analyses
Décryptages

Février 2006
Janvier 2006
Décembre 2005
Et avant

RUBRIQUES

Nominations
A lire ailleurs
Revue des faillites
Ils ont choisi
Versions
Nouveaux produits
Indicateurs
Agenda

Livres Blancs

MANAGEMENT

Gestion RH
Création entreprise
Emploi cadre
Fiches pratiques

ANNUAIRES

Sociétés
Prestataires
Logiciels pro
Carnet
Encyclopédie
Formations
Hotspots Wi-Fi
Haut débit
Fonds

Agences médias
Lobbies

LINTERN@UTE
MAGAZINE

■ Copains d'avant
■ Cartes de vœux
■ Journal des Femmes
■ Actualités

TRIBUNE

PAR THIERRY AUBERT



Consultant senior
chez Tioga
Venture

Comment porter son offre logicielle en ASP ?

Les éditeurs traditionnels peuvent trouver des avantages tant financiers qu'opérationnels à un portage vers l'ASP. Les impacts organisationnels ne sont cependant pas nuls. (02/02/2006)

[Envoyez cet article](#) [Imprimez cet article](#)

Le modèle ASP semble parfaitement en ligne avec les attentes stratégiques et opérationnelles tant des PME/PMI que des grandes entreprises. Les premières peuvent bénéficier d'applications et de technologies jusqu'alors réservées à des structures plus étoffées.

Les secondes peuvent mettre en œuvre des projets métier avec une agilité opérationnelle (démarrage rapide) et financière (coûts d'exploitation prévisibles et lissés dans le temps) répondant à leurs attentes et minimisant l'impact pour leur direction informatique.

Selon IDC et Markess International, 5 à 8 % de la part de logiciel consommée en France le serait aujourd'hui sous forme ASP, un pourcentage croissant plus rapidement que la consommation totale de logiciel.

"L'ASP présente d'indéniables atouts financiers et opérationnels pour les éditeurs"

Plus que jamais, la question du portage en ASP de leur offre logicielle est donc d'actualité pour les éditeurs traditionnels. Cette question, et les défis sous-jacents, furent au centre des débats de l'un des ateliers des Etats Généraux de l'ASP 2006, animé par Patrice Lagorsse (Aspaway) et réunissant des représentants de plusieurs éditeurs (Azlan / Citrix, Axemble, Sage / Adonix, Salesforce.com, Staff&Line et Trivium).

Le modèle ASP présente d'indéniables atouts financiers et opérationnels pour les éditeurs de logiciels. Pour des applications logicielles destinées à être utilisées régulièrement sur de longues périodes, le modèle ASP permet à l'éditeur de bénéficier d'une meilleure prédictibilité de son chiffre d'affaires et d'une sécurisation de sa croissance grâce au lissage de la facturation sur la durée du contrat.

Ce modèle conduit également à une réduction significative et un meilleur contrôle des coûts de développement, maintenance et migration, tout en permettant une accélération des développements de nouvelles fonctionnalités.

En effet, les déploiements d'applications ASP étant mutualisés et contrôlés par les éditeurs ASP (ou leurs partenaires), les nombres de versions à maintenir et de configurations techniques à supporter sont nettement réduits - une seule version et une seule configuration pour les *pure players* - tandis que les migrations des clients sur la dernière version sont facilitées.

Au-delà de l'engouement du marché pour le modèle ASP, ces avantages intrinsèques incitent un grand nombre d'éditeurs traditionnels à envisager une "ASPisation" de leur offre.

"Un besoin d'investissement important"

L'ensemble des participants s'est accordé sur l'impact significatif d'un portage ASP sur le plan de financement de l'entreprise. Cet impact s'explique principalement par un

Newsletters

- Solutions [Voir un exemple](#)
- Journal du Net [Voir un exemple](#)
- Emploi [Voir un exemple](#)
- Développeurs [Voir un exemple](#)
- Evénements et Etudes Benchmark [Voir un exemple](#)

[Toutes nos newsletters](#)

- Fonds d'écran
- Galerie photos
- Vos livres
- Internet Pratique
- Photo numérique
- Recettes de cuisine

Tous les dossiers

☒ VOTRE HIGH-TECH

- Eligibilité
- Test connexion
- Guides d'achat
- Comparateur Prix
- Télécharger
- Livres

☒ CONTACTS

- Newsletters
- Contacts
- Publicité

Benchmark

- Benchmark.fr
- Séminaires
- Etudes
- Publicité et marketing sur Internet
- Sites corporate Intranet
- Services payants sur mobiles
- Lettres
- Management IT
- Strat. Internet
- Analyse de site

☒ SUR L'INTERNAUTE

- Week-End
- Restaurants
- Ciné : box office
- Concours
- Insolite
- Voyage
- Mon PC
- Automobile
- Prénoms
- Horoscope
- Histoire
- Comparer les prix
- Webcam
- Test QI
- Télévision
- Pages blanches
- Pages jaunes

retard des encaissements en raison du lissage de la facturation sur la durée du contrat - en moyenne 36 mois - et une anticipation de décaissements spécifiques au modèle ASP, tels que les coûts initiaux de mise en œuvre de la plate-forme, de son hébergement et de son opération - indépendamment de l'externalisation ou non de ces éléments.

L'anticipation des versements de commissions aux commerciaux et/ou distributeurs se révèle également consommatrice en trésorerie, bien que critique pour donner aux offres ASP un attrait au moins équivalent à celui des solutions classiques auprès des canaux de vente.

Les échanges entre participants et auditeurs ont par ailleurs clairement illustré qu'un portage ASP était loin de ne constituer qu'un chantier technologique : c'est toute l'organisation qui se trouve impactée.

- **Département production** : c'est un nouveau département qui apparaît au sein des organisations ASP : il est responsable de l'hébergement, l'administration et l'opération des plateformes de production. Généralement externalisées, ces activités requièrent néanmoins une entité chez l'éditeur en charge du suivi de la performance en production et de la coordination des différents acteurs, afin d'assurer le respect des engagements contractualisés avec les clients.

- **Département produits** : techniquement, la plupart des applications métier semblent aujourd'hui portables en ASP (i.e. modifiables pour supporter efficacement un déploiement externalisé et mutualisé) ; plusieurs participants ont néanmoins rappelé qu'un degré élevé de personnalisation et/ou d'intégration avec le reste des systèmes d'information pouvait complexifier le portage.

"Presque toute l'organisation impactée"

- **Département marketing** : les positionnements et prix respectifs des offres ASP et non ASP s'avèrent être des exercices délicats - selon plusieurs participants, un prix ASP équilibré aboutit au bout de trois ans au même chiffre d'affaires que celui généré par une licence initiale augmenté de 3 années de maintenance, prestations de location de matériel, communication, hébergement et opération. Cette règle empirique est à mettre en regard de la durée de vie moyenne d'un contrat on-demand : sept ans selon IBM.

- **Département commercial** : l'optimisation des canaux de distribution et de leurs modèles de rémunération est indispensable pour assurer le succès commercial de l'offre ASP et la maîtrise des risques de cannibalisation de l'offre traditionnelle ; cannibalisation qui si trop rapide ou trop importante pourrait mettre en péril la stabilité financière de l'entreprise.

- **Départements services & support** : la satisfaction client et plus directement la durée et le taux de reconduction des contrats sont des indicateurs critiques pour tout éditeur ASP. Plusieurs participants ont mentionné la criticité du Support à cet égard, et Salesforce.com a exposé son processus de suivi proactif de la satisfaction client.

- **Département administratif & financier** : au-delà des points relatifs au plan de financement de l'entreprise, quelques précautions à prendre eu égard aux engagements contractuels (SLA) ont été mentionnées : les engagements de performance dépendant de la performance de réseaux publics ou des politiques d'optimisation-réseau des grands comptes méritent un examen minutieux. Sur le plan administratif, il a aussi été rappelé que le modèle ASP pouvait requérir des assurances spécifiques.

"Les facteurs clés de succès"

Au regard des points mentionnés ci-dessus, il est judicieux pour les éditeurs de logiciels envisageant un portage ASP d'analyser le schéma général d'organisation le plus pertinent dans leur cas : adaptation de l'organisation

existante, mise en place d'une nouvelle organisation dédiée au modèle ASP, ou orientation vers un schéma hybride dans lequel certains départements servent les deux modèles (ASP et traditionnel) tandis que d'autres sont dédiés à l'un ou l'autre.

Grâce aux récentes évolutions technologiques, un grand nombre d'applications logicielles semblent portables en ASP, un modèle de consommation de logiciels de plus en plus demandé par le marché et attractif pour les éditeurs. Comme illustré par les débats lors de l'atelier, décider d'un portage ASP requiert toutefois une validation scrupuleuse de sa pertinence.

Réussir ce portage impose de répondre aux questions suivantes : " Quels positionnements respectifs des offres ASP et traditionnelles ? " Comment mettre en œuvre le portage ASP sans mettre à risque la pérennité financière de l'entreprise ? " Quelles adaptations apporter à l'organisation de l'entreprise ? Derrière chacune de ces questions apparaît en transparence celle du positionnement à moyen/long terme : un modèle hybride éditeur traditionnel / ASP est-il viable ou n'est-il qu'une transition vers un modèle pure-player ASP ?

■ Thierry Aubert

 [Envoyez cet article](#)  [Imprimez cet article](#)

[Accueil](#) | [Haut de page](#)

[Nouvelles offres d'emploi](#) sur [Emploi Center](#)

[Nc](#) | [Beyond Interactive](#) | [Completel](#) | [Accor SA](#) | [TEAMWAY](#)

[Qui sommes-nous ?](#) [Société](#) | [Contacts](#) | [Publicité](#) | [PA Emploi](#) | [Presse](#) | [Recrutement](#) | [Tous nos sites](#) | [Données personnelles](#)

© Benchmark Group, 4 rue Diderot. 92156 Suresnes Cedex