

DÉFIS ET OPPORTUNITÉS DU SAAS POUR LES ÉDITEURS DE LOGICIELS

SOMMAIRE

Partie 1 : Le SaaS va-t-il supplanter les autres Business Models

Les enjeux du SaaS	3
Un marché attractif en pleine croissance	4
Évolution du comportement d'achat et d'utilisation du logiciel.....	5
Un business model complémentaire.....	6
Un nouveau fil conducteur dans les marketplaces.....	7
Un accélérateur d'adoption	8
Des avantages pour les utilisateurs.....	9

Partie 2 : Quels sont les risques ?

Une utilisation qui comporte des risques	10
Exemples de vols ou de pertes de données.....	11

Partie 3 : Hébergement SaaS, quels critères considérer en priorité ?

Gérer la conformité de son SaaS.....	12
Les certifications : objectif sécurité et disponibilité.....	13
Choisir les bons services.....	15
Comment choisir son hébergeur ?	16

Partie 4: Conclusion

Pourquoi migrer sa solution sur un modèle SaaS ?.....	17
Pourquoi choisir EBRC ?.....	18
Chiffres clés d'EBRC	19

Partie 1 : Le SaaS va-t-il supplanter les autres Business Models ?

LES ENJEUX DU SAAS

La transformation des applications traditionnelles en mode SaaS (Software-as-a-Service) est devenue une tendance incontournable dans l'industrie des logiciels. Les avantages de la consommation de logiciels sur le cloud sont en effet nombreux : une flexibilité accrue, une scalabilité rapide, un cycle de mise en œuvre de fonctionnalités accéléré et une accessibilité améliorée pour les utilisateurs finaux.

Le marché du SaaS connaît par voie de conséquence une croissance soutenue et offre des perspectives encourageantes pour les éditeurs qui optent pour ce business model générateur de revenus récurrents.

Cependant, cette transformation peut comprendre un défi de taille pour les éditeurs de logiciels qui offrent des solutions nécessitant une sécurité et une confidentialité élevées et qui sont soumis à des réglementations spécifiques portant sur la protection des données, en provenant des secteurs bancaires, de la santé ou celles relatives aux activités dites critiques et sensibles et plus largement tout ce qui touche aux données personnelles.

Porter une application en mode SaaS tout en garantissant la sécurité, la confidentialité et la conformité aux réglementations métier peut sembler complexe, mais c'est un défi qui peut être relevé avec succès par les éditeurs en choisissant un partenaire de cloud et d'hébergement qui répond aux exigences de leur secteur d'activité.



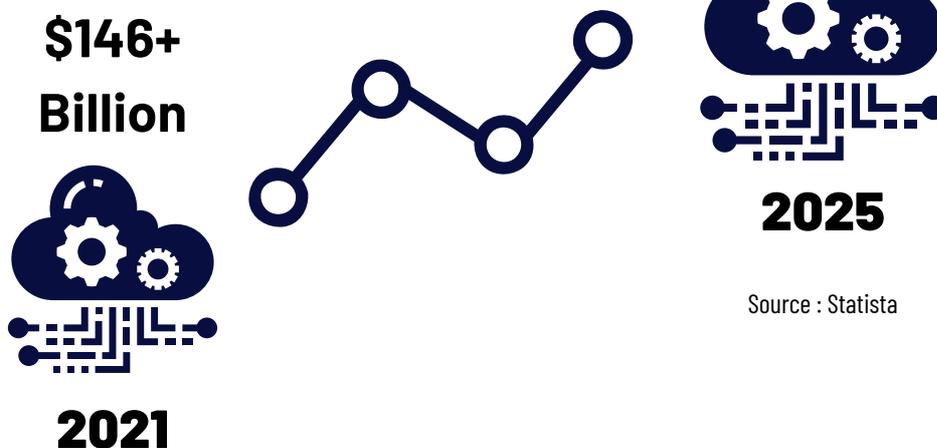
UN MARCHÉ ATTRACTIF EN PLEINE CROISSANCE

Au fil du temps les éditeurs ont eu recours à différents types de business-models pour commercialiser leurs solutions logicielles. Les modèles de licence perpétuelles, temporaires ou freemium ne couvrent que les droits d'usage du logiciel et nécessitent la création d'un environnement IT que le client va devoir financer et maintenir. Le modèle SaaS intègre la mise à disposition du logiciel et de l'environnement qui va permettre son fonctionnement ainsi que la maintenance de la solution.

Le modèle de commercialisation SaaS est basé sur la fourniture de logiciels à la demande via Internet, généralement sous forme d'abonnement. Les clients paient une souscription mensuelle ou annuelle pour accéder au logiciel et aux services associés. Depuis son émergence dans les années 2000, le marché du SaaS est en constante évolution et connaît une croissance exponentielle, soutenue par la démocratisation de l'utilisation du cloud computing et son adoption massive par les entreprises et les consommateurs.

Selon les données de Statista, le marché mondial du SaaS a été évalué à 146 milliards USD en 2022 et devrait atteindre environ 168.6 milliards de dollars en 2025.

Chaque modèle de commercialisation a ses avantages et ses inconvénients, et le choix d'un modèle dépendra des besoins et des objectifs de l'éditeur de logiciels, ainsi que des préférences de ses clients. Mais il est évident que la récurrence de revenus pour les éditeurs SaaS permet de projeter un modèle d'affaires très différent d'un mode construit autour d'une vente de licence et d'une maintenance annuelle...



Source : Statista

ÉVOLUTION DU COMPORTEMENT D'ACHAT ET D'UTILISATION DU LOGICIEL

L'évolution des comportements d'achat de logiciels chez les utilisateurs grand public, les petites et moyennes entreprises et les grandes entreprises, montre qu'il y a une tendance forte vers le modèle de commercialisation SaaS.

La plupart des cabinets d'analyse constatent une adoption du cloud, par les entreprises, plus rapide que prévue. De plus, l'épidémie COVID-19 a levé les barrières à l'adoption de cette technologie accentuant la demande de solutions de travail à distance et à l'adoption croissante de logiciels basés sur le cloud. Les solutions de gestion de la relation client (CRM) et des logiciels de comptabilité pour les PME, ou de gestion du capital humain (HR),... cristallisent une grande partie de la demande.

“ 74 % des entreprises prévoient d'augmenter leur utilisation de logiciels SaaS au cours des trois prochaines années. ”

Source : Salesforce

En ce qui concerne les comportements d'achat, une étude de 2021 menée par Software Advice a révélé que 77 % des entreprises envisageaient d'adopter des logiciels SaaS au cours des deux prochaines années, principalement pour améliorer l'efficacité opérationnelle et réduire les coûts informatiques. De plus, selon une étude menée par Salesforce, 74% des entreprises prévoient d'augmenter leur utilisation de logiciels SaaS au cours des trois prochaines années.

Dans le grand public, une étude de 2021 menée par l'organisation CNIL a révélé que 41 % des Français utilisent des logiciels SaaS pour des tâches quotidiennes, tels que le stockage de fichiers en ligne ou la gestion des finances personnelles.

La tendance se raffermir donc, de jour en jour, vers le modèle de commercialisation SaaS dans tous les secteurs et toutes les tailles d'entreprises. Les études montrent que la demande de logiciels basés sur le cloud continue de croître en raison de la flexibilité, de la facilité d'utilisation et de la réduction des coûts qu'ils offrent.

UN BUSINESS MODEL COMPLÉMENTAIRE ?

La croissance du marché du SaaS n'implique pas nécessairement que le mode "on premise" (ou sur site) soit en train de disparaître. En effet, les entreprises peuvent avoir des besoins différents en matière de déploiement de logiciels, et certaines peuvent préférer utiliser des solutions sur site plutôt que des solutions SaaS.

Néanmoins, il est vrai que la croissance du SaaS a entraîné un déplacement de l'attention des entreprises vers des solutions basées sur le cloud, car elles offrent des avantages tels que des coûts initiaux plus faibles, des mises à jour de logiciels automatiques et des capacités de collaboration en temps réel. En outre, les fournisseurs de logiciels ont investi massivement dans le développement de leurs offres SaaS, ce qui a contribué à stimuler l'adoption de ces solutions.

Cependant, certaines entreprises peuvent toujours préférer des solutions sur site en raison de préoccupations liées à la sécurité, à la conformité ou à la propriété des données. De plus, certaines industries ou secteurs, tels que les gouvernements ou les institutions financières, peuvent être réglementés de manière à exiger l'utilisation de solutions sur site.

En fin de compte, la croissance du marché du SaaS ne signifie pas nécessairement la fin du mode "on premise", mais plutôt une évolution dans la façon dont les entreprises choisissent de déployer leurs logiciels en fonction de leurs besoins et préférences.

“ La croissance du marché du SaaS n'implique pas nécessairement que le mode "on premise" (ou sur site) soit en train de disparaître. ”



UN NOUVEAU FIL CONDUCTEUR DANS LES MARKETPLACES

Le SaaS a aussi largement évolué au cours de la dernière décennie principalement. Aujourd'hui, le logiciel-en-tant-que-service s'est morcelé et s'est ouvert au potentiel des architectures web tierces. Salesforce par exemple va bien au-delà d'une application de gestion de la relation client dans le cloud, mais devient un véritable écosystème enrichi par milliers de composants, extensions, logiciels-complémentaires...

Les marketplaces SaaS amplifient l'impact pour les éditeurs qui cheminent alors dans le sillage de grandes plateformes d'applications. Le revers de la médaille pour ces éditeurs additionnels est que leurs processus ou applications sont désormais encore plus facilement challengés par des dizaines des centaines d'applications concurrentes et sont noyées dans un grand étalage applicatif.

Une autre stratégie porteuse pour les éditeurs software tient en la « composabilité » des services. La nouvelle lingua universalis des applications s'appelle l'APIsation et la consommation des ressources ne se fait pas qu'au travers d'abonnements directs, mais également par l'interopération au cœur d'un écosystème. Les plateformes s'appuient sur un échange de données valorisé de bout en bout et d'une manière beaucoup plus transparente et plus fluide que dans un système fermé.

“ Les processus ou les applications des éditeurs additionnels sont désormais encore plus facilement challengés par de nouveaux acteurs. ”



UN ACCÉLÉRATEUR D'ADOPTION

Le mode SaaS peut effectivement contribuer à accroître les ventes de logiciels pour plusieurs raisons :

Modèle de vente : En proposant une tarification sous forme d'abonnement mensuel ou annuel plutôt qu'une tarification basée sur une licence perpétuelle, les éditeurs de logiciels en mode SaaS peuvent rendre leur offre plus accessible et plus flexible pour les clients. Les clients peuvent alors souscrire à l'offre SaaS sans avoir à payer une somme importante en une seule fois pour acquérir une licence perpétuelle, ce qui peut réduire les barrières à l'entrée et faciliter l'acquisition du logiciel.

Simplifier l'accès aux mises à jour : En mode SaaS, les éditeurs de logiciels peuvent fournir des mises à jour régulières et automatiques à leurs clients, sans que ces derniers aient besoin de télécharger et d'installer manuellement chaque nouvelle version. Cela permet aux clients de bénéficier régulièrement des dernières fonctionnalités et améliorations du logiciel, ce qui peut renforcer leur satisfaction et leur fidélité.

Utilisation nomade par nature : Le mode SaaS permet aux clients d'accéder au logiciel depuis n'importe quel appareil connecté à Internet, ce qui peut améliorer l'accessibilité et la disponibilité du logiciel. Cela peut également faciliter l'utilisation du logiciel pour les clients qui travaillent en mobilité ou en télétravail.

Optimisation des coûts : Le mode SaaS centralise l'usage sur des infrastructures optimisées et mutualisées ce qui a un impact sur les coûts de maintenance et de support. La structure des coûts d'usage du logiciel permet d'optimiser la marge de l'éditeur et d'optimiser le prix de vente ce qui peut stimuler les ventes.

Toucher de nouveaux marchés : Le mode SaaS permet aux éditeurs de logiciels de toucher de nouvelles zones géographiques ou des tailles d'entreprises moyennes ou petites, qui n'auraient pas les moyens financiers pour acheter et gérer des licences perpétuelles.

Cependant, il est important de noter que le mode SaaS n'est pas une solution miracle pour accroître les ventes de logiciels. Les éditeurs doivent toujours offrir un produit de qualité et répondant aux besoins de leurs clients, tout en adoptant une stratégie de marketing et de vente efficace pour atteindre leur public cible.

DES AVANTAGES POUR LES UTILISATEURS

Coût réduit : Le modèle SaaS élimine les coûts initiaux élevés liés à l'acquisition, l'installation et la maintenance de logiciels locaux. Les entreprises paient généralement des frais d'abonnement mensuels ou annuels pour accéder aux services SaaS, ce qui peut réduire considérablement les coûts.

Facilité de mise en œuvre : Les services SaaS sont généralement faciles à mettre en œuvre et à configurer, ce qui permet aux entreprises de commencer à les utiliser rapidement, sans avoir besoin de compétences techniques spécialisées.

Accès aux meilleures pratiques : Souvent les services SaaS ont été pensés pour le plus grand nombre. Ils excellent dans l'efficacité d'exécution des processus qu'ils soutiennent. Ils offrent une approche centrée sur l'usage et la convivialité est primordiale pour les utilisateurs. Les éditeurs accordent une grande attention à l'expérience-utilisateur et à la fidélisation imposée par la vente sous forme d'abonnement. Pourtant, si les grandes plateformes SaaS sont bien les fers de lance de leur industrie, un service SaaS n'est pas synonyme automatique de qualité logicielle.

Mises à jour automatiques : Les services SaaS sont souvent mis à jour automatiquement, sans nécessiter l'intervention de l'entreprise. Cela garantit que les utilisateurs ont toujours accès à la dernière version du logiciel sans avoir à investir dans des mises à jour coûteuses.

Accès à distance : Les services SaaS ont été conçus nativement pour être utilisés à distance, ce qui permet aux employés de travailler à partir de n'importe quel endroit et à tout moment, à condition qu'ils aient une connexion Internet.

Évolutivité : Les services SaaS peuvent être facilement adaptés aux besoins de l'entreprise, car il est souvent possible d'ajouter ou de supprimer des utilisateurs, des fonctionnalités ou des services supplémentaires en fonction de la croissance ou de la réduction de l'entreprise. La composabilité par les API est un atout puissant pour les SaaS.

Sécurité : Les fournisseurs de services SaaS offrent souvent une sécurité de haut niveau pour les données de l'entreprise, ce qui peut offrir une protection contre les menaces en ligne telles que les cyberattaques.

En somme, le mode SaaS offre une grande flexibilité et une facilité d'utilisation, optimise les coûts d'exploitation et peut aider les entreprises à se concentrer sur leur activité principale en laissant les prestataires de services gérer les logiciels et les systèmes sous-jacents.

Partie 2 : Quels sont les risques ?

UNE UTILISATION QUI COMPORTE DES RISQUES

L'utilisation d'une solution logicielle en SaaS (Software as a Service) comporte certains risques pour une entreprise, notamment :

Disponibilité et fiabilité du service : Si le fournisseur de SaaS subit une avarie ou une interruption de service, cela peut entraîner des temps d'arrêt coûteux pour l'entreprise. Il est donc important de vérifier la disponibilité et la fiabilité du service proposé par le fournisseur avant de l'adopter.

Sécurité des données : Les données de l'entreprise sont stockées dans le cloud du fournisseur de SaaS ou dans une chaîne d'approvisionnement cloud parfois complexe. Il est important de s'assurer que le fournisseur de SaaS a adopté des méthodologies et des technologies éprouvées pour protéger les données de l'entreprise contre les cyberattaques et les vols de données.

Coûts cachés : Les solutions de SaaS peuvent sembler peu coûteuses, mais il est important de comprendre les coûts cachés, tels que les frais de mise en service, les coûts de formation, les frais de personnalisation et les frais de support technique.

Dépendance au fournisseur de SaaS : Une entreprise peut devenir dépendante de son fournisseur de SaaS pour la fourniture de services informatiques critiques. Si le fournisseur de SaaS ne délivre pas les services attendus, ne respecte pas les SLA ou cesse ses activités, l'entreprise utilisatrice se retrouvera dans une situation difficile.

Maîtrise des enjeux : le SaaS est un puissant accélérateur d'exécution de processus. Mais derrière la simplicité d'acquisition du logiciel, de sa mise en œuvre et de son évolutivité, se cache une complexité que l'utilisateur ne peut ni ignorer, ni s'y désintéresser. Comme dans toute externalisation de processus, l'utilisateur doit conserver la maîtrise des enjeux et traitements. Une documentation complète, technique et fonctionnelle et un plan de retour arrière ou de portabilité vers un autre support (un autre SaaS, un logiciel réinstallé, ...) doivent être au cœur de préoccupations.

Intégration avec les systèmes existants : Les solutions de SaaS peuvent être difficiles à intégrer avec les systèmes informatiques existants de l'entreprise. Il est donc important de s'assurer que le fournisseur de SaaS fournit des interfaces et des outils d'intégration pour faciliter le processus.

Il est important de prendre en compte ces risques lors de la sélection d'une solution de SaaS et de mettre en place des mesures pour les atténuer.

EXEMPLES DE VOLS OU DE PERTES DE DONNÉES

Il y a eu plusieurs exemples de pertes de données ou de vol de données dans des applications en mode SaaS au fil des ans. Bien que la sécurité des données soit une préoccupation majeure pour les fournisseurs de services SaaS, il est toujours possible que des failles de sécurité se produisent, ce qui peut entraîner la perte ou le vol de données des clients.

Les incidents soulignent l'importance de la sécurité des données pour les fournisseurs de services SaaS, ainsi que la nécessité pour les utilisateurs de prendre des mesures pour protéger leurs données. Les fournisseurs de services SaaS doivent mettre en place des mesures de sécurité solides pour protéger les données de leurs clients, notamment en utilisant des pratiques de cryptage, en surveillant en permanence les activités suspectes et en mettant à jour régulièrement les logiciels de sécurité. De leur côté, les utilisateurs doivent prendre des mesures pour protéger leurs données, notamment en utilisant des mots de passe forts, en activant la vérification en deux étapes et en évitant de partager des informations sensibles sur des plateformes publiques.

2017

Le fournisseur de gestion de projet Basecamp a subi une violation de sécurité qui a entraîné la divulgation de données clients, notamment des noms d'utilisateurs et des adresses e-mail.

2018

Le fournisseur de gestion de notes en ligne Evernote a réinitialisé les mots de passe des utilisateurs après avoir découvert une violation de sécurité qui a entraîné l'accès non autorisé à certains comptes utilisateurs.

2019

Le fournisseur de stockage en ligne Dropbox a subi une violation de sécurité qui a entraîné la divulgation de données clients, notamment des noms d'utilisateurs et des adresses e-mail.

2021

Le fournisseur de services de gestion de projet ClickUp a subi une violation de sécurité qui a entraîné la divulgation de données clients, notamment des noms d'utilisateurs et des adresses e-mail.

Partie 3 : Hébergement SaaS, quels critères considérer en priorité ?

GÉRER LA CONFORMITÉ DE SON SAAS

Le lieu de conservation des données est une question importante pour de nombreux utilisateurs, en particulier pour les entreprises et les organisations qui sont soumises à des réglementations strictes en matière de confidentialité et de protection des données.

La territorialisation des données peut avoir un impact sur les obligations réglementaires à respecter, la sécurité et la confidentialité des données. La juridiction applicable des solutions SaaS est donc un point de vigilance tout autant que la sécurité mise en œuvre.

A titre d'exemple le Cloud Act (Clarifying Lawful Overseas Use of Data Act) est une loi américaine adoptée en 2018 qui a des implications importantes pour les entreprises européennes qui utilisent des services cloud fournis par des entreprises américaines ou qui stockent des données sur des serveurs situés aux États-Unis.

En outre, certains utilisateurs peuvent être soumis à des réglementations spécifiques qui exigent que leurs données soient stockées dans des régions géographiques spécifiques (EU, nationales...) ou qu'elles soient hébergées de bout en bout selon des niveaux d'exigence particuliers (Directives NIS, Règlement DORA, ...).

Il est donc important pour les fournisseurs de services SaaS de prendre en compte les préférences et les exigences de leurs clients en matière d'hébergement de données et de proposer des options de stockage qui répondent à ces exigences. Les fournisseurs peuvent également être tenus de fournir des garanties de confidentialité et de sécurité des données pour rassurer leurs clients sur la protection de leurs données, quel que soit l'endroit où elles sont stockées.

“
Les fournisseurs de services SaaS
doivent prendre en compte les
préférences et les exigences de leurs
clients
”

LES CERTIFICATIONS : OBJECTIF SÉCURITÉ ET DISPONIBILITÉ

Il existe des certifications et des labels de qualité pour les applications en SaaS qui attestent de la prise en considération de la sécurité de l'information, de la qualité des infrastructures qui les hébergent et assurent leur fonctionnement et leur conformité aux réglementations sectorielles. Ces certifications sont souvent utilisées par les fournisseurs de logiciels pour démontrer leur engagement en matière de qualité, de sécurité et de conformité.

Voici quelques exemples de certifications et de labels de qualité pour les applications en SaaS:



ISO 27001

Il s'agit d'une norme internationale pour la sécurité de l'information qui établit des exigences pour la gestion de la sécurité de l'information dans une organisation.



ISO 22301

La norme spécifie les exigences pour mettre en œuvre, maintenir et améliorer un système de management afin de se protéger contre les perturbations, réduire la vraisemblance de leur survenance, s'y préparer, y répondre et se rétablir lorsqu'elles se produisent.



Uptime Institute Tier IV

Certification relative aux Data centres, elle est délivrée par l'Uptime Institute. Un data centre Tier IV a été conçu et testé pour être tolérant aux maintenances, pannes (uniques), et incidents même graves (incendie par exemple).



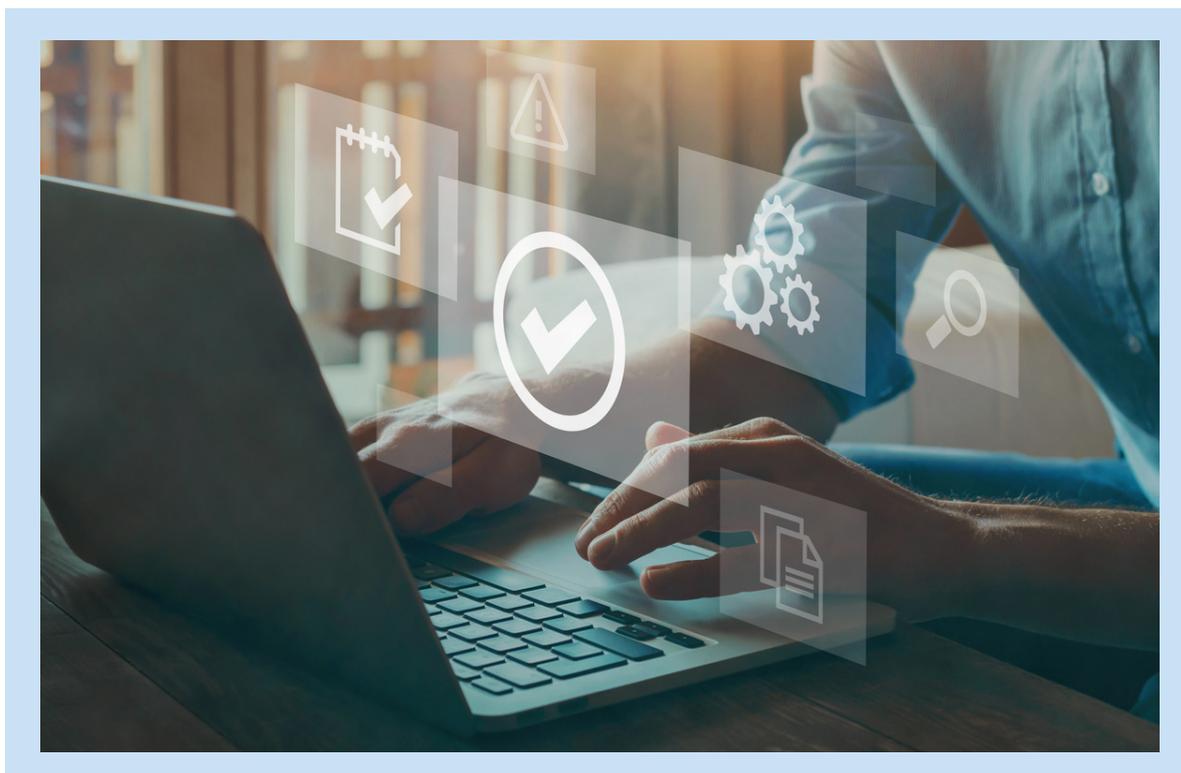
PCI DSS

Il s'agit d'un ensemble de normes de sécurité des données pour les entreprises qui traitent des informations de carte de crédit.

Statut PSF de support

Au Luxembourg, la CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) est l'autorité prudentielle financière au cœur du système européen (EBA). Elle est chargée de superviser notamment les banques, les établissements de crédit ou de paiement, les gestionnaires de fonds et les autres acteurs financiers du Luxembourg ... afin de garantir la stabilité du système financier et la protection des investisseurs et des utilisateurs. La CSSF supervise en outre des entreprises spécifiques qui interagissent avec le secteur, dont les PSF de support informatique qui délivrent des services technologiques à ces acteurs régulés.

Il est important de noter que les certifications ou les labels de qualité dépendent souvent des exigences et des normes de sécurité propres à chaque secteur ou à chaque région géographique. Les entreprises s'intéresseront à une certification ou un label de qualité en fonction de leurs besoins spécifiques en matière de sécurité et de conformité dans leur activité.



HÉBERGEMENT DE SOLUTION SAAS : CHOISIR LES BONS SERVICES

Sans être exhaustif, les hébergeurs vont proposer aux éditeurs de logiciels SaaS un ensemble de services d'infrastructure IT organisés, la plupart du temps, en Cloud (IaaS et PaaS), d'infogérance et Managed Services (opérations supervision, maintenance, sécurité) qui sont définis par des SLA (Service Level Agreement) et mesuré/contrôlés par des KPI (Key Performance Indicator). Les hébergeurs donnent accès à des solutions « scalable » (évolutive en fonction de la demande) pour aider les éditeurs de logiciels SaaS à gérer les fluctuations de trafic et leur permettre de répondre en continu à la demande.

Les hébergeurs offrent également des solutions de mise en production continue qui permettent de réduire le temps de mise en production de nouvelles versions applicatives et de réduire les coûts d'exploitation et d'améliorer l'expérience client. Il s'agit d'outils tels que Kubernetes qui s'inscrivent dans l'approche DevOps.

Enfin ces hébergeurs partenaires qui s'intègrent dans la chaîne de valeur de l'éditeur SaaS peuvent proposer des solutions de migration pour aider les éditeurs de logiciels à transférer leurs applications vers le Cloud, le multi-cloud ou vers d'autres infrastructures.

En offrant ces services et solutions, les hébergeurs peuvent aider les éditeurs de logiciels SaaS à améliorer la disponibilité, la sécurité, la performance et la fiabilité de leurs applications, tout en réduisant les coûts et la complexité associés à la gestion d'infrastructures informatiques.

“ La priorité pour les éditeurs de logiciels SaaS est de pouvoir gérer les fluctuations de trafic et répondre en continu à la demande ”

COMMENT CHOISIR SON HÉBERGEUR ?

Sécurité et fiabilité : Il est important de choisir un fournisseur de cloud de confiance, avec une réputation solide en matière de sécurité, de disponibilité et de fiabilité des services. Assurez-vous que le fournisseur de cloud dispose de mesures de sécurité strictes pour protéger vos données et celles de vos clients.

Évaluer les performances et la scalabilité : Assurez-vous que le fournisseur de cloud peut gérer les besoins de votre application en termes de performances et de scalabilité. Vérifiez les spécifications techniques et les références du fournisseur pour vous assurer qu'il peut répondre à vos besoins en matière de traitement, de stockage et de bande passante.

Vérifier la disponibilité et le support : Assurez-vous que le fournisseur de cloud dispose d'une infrastructure hautement disponible et de temps de réponse en cas de problème. Assurez-vous également que le fournisseur de cloud propose un support technique de qualité pour résoudre rapidement les problèmes qui surviennent.

Évaluer les coûts et les options de facturation :

Comprenez les modèles de facturation proposés par le fournisseur de cloud et assurez-vous que les coûts sont transparents et prévisibles. Évaluez également les options de facturation pour voir si elles correspondent à votre modèle commercial et à vos besoins en matière de paiement.

Vérifier la conformité aux normes et aux réglementations :

Vérifiez que le fournisseur de cloud respecte les normes de sécurité et de exigences nécessaires pour votre application. Assurez-vous également que le fournisseur de cloud est en conformité avec les réglementations applicables, telles que le RGPD, HDS...

Évaluer les partenariats et l'écosystème du fournisseur de cloud :

Vérifiez les partenariats et l'écosystème du fournisseur de cloud pour voir s'il peut offrir des services supplémentaires qui pourraient être utiles à votre entreprise.

En suivant ces principaux conseils, vous pouvez vous assurer de choisir un fournisseur de cloud fiable et de qualité pour votre application en mode SaaS.

POURQUOI MIGRER SA SOLUTION SUR UN MODÈLE SAAS ?

Le modèle SaaS est de plus en plus populaire plébiscité dans l'industrie du logiciel, offrant une alternative rentable et pratique aux clients, simplifiant le processus de commercialisation et réduisant le temps d'implémentation de la solution.

Les éditeurs de logiciels peuvent considérer le SaaS comme une occasion de maximiser leur rentabilité en fournissant un accès facile et flexible à leurs solutions.

En proposant leurs solutions via le modèle SaaS les éditeurs peuvent étendre leur marché potentiel, au-delà des frontières géographiques traditionnelles.

De plus la nature de l'abonnement offerte par le SaaS permet, aux éditeurs de disposer d'un flux de revenu récurrent qui facilite leur gestion de trésorerie et plus de stabilité financière.

Enfin le SaaS facilite la maintenance et les mises à jour évolutives en continu du logiciel permettant aux éditeurs de rester à la pointe de l'innovation et de maintenir leur avantage concurrentiel sur le marché.

Dans l'ensemble, en adoptant une démarche éclairée pour le choix d'un hébergeur qui répond aux exigences de performance, de sécurité et de qualité de service, le SaaS est une option attrayante pour les éditeurs qui cherchent à accroître leur rentabilité, étendre leurs marchés et améliorer leur stabilité financière tout en répondant aux besoins en constante évolution de leurs clients.

“ Les éditeurs de logiciels peuvent considérer le SaaS comme une occasion de maximiser leur rentabilité ”

POURQUOI CHOISIR EBRC ?

Tout d'abord, EBRC n'est pas un hébergeur « boîte noire ». C'est une société qui privilégie la proximité client et s'implique à vos côtés. A chaque étape de votre projet EBRC saura vous guider et vous conseiller avec des experts techniques, des consultants spécialisés en sécurité, continuité, gestion des risques et plus globalement transformation IT dans une recherche permanente de la solution adaptée à vos enjeux.

EBRC est une filiale du Groupe POST Luxembourg, une entreprise détenue par l'Etat luxembourgeois. C'est de ce fait un gage de pérennité pour assurer une relation de long terme à un éditeur qui s'engage auprès de ses clients.

EBRC a développé une culture de la résilience / Continuité de service qui en font un des hébergeur et fournisseur de cloud les plus fiables. L'entreprise possède ses propres infrastructures de Data Centres certifiés Tier IV au Luxembourg au cœur de l'Europe qui affichent 100% de disponibilité depuis 2000.

L'entreprise dispose du statut PSF de support informatique, et de 14 certifications parmi les plus importantes : ISO 27001, ISO 22301, PCI DSS.

EBRC a intégré la sécurité et la résilience dans l'ensemble de ses services et a conçu le Trusted Cloud Europe qui répond au besoin des secteurs d'activités soumis à des exigences réglementaires importantes comme la Finance ou la Santé. C'est un argument de poids pour un éditeur qui va adresser ces marchés sensibles.

EBRC-Trusted Cloud Europe offre de la flexibilité avec la possibilité de choisir entre plusieurs types de cloud (privé, public, hybride) et plusieurs niveaux de services. Les éditeurs de logiciels qui cherchent une solution sur mesure qui répond à leurs besoins spécifiques apprécieront la richesse des variantes proposées par EBRC autant que l'accompagnement et le conseil pour guider leur choix.

Les clients d'EBRC affichent un taux de satisfaction élevé via de nombreux témoignages d'entreprises qui ont choisi EBRC-Trusted Cloud Europe. Ces témoignages permettent de se faire une idée concrète de l'expérience utilisateur de la plateforme.

Enfin EBRC dispose d'un programme marketing dédié à ses partenaires : « Powered by EBRC » qui est destiné en particulier aux éditeurs SaaS.

Ce programme leur permet de promouvoir leurs solutions en partenariat avec EBRC. Ils disposent d'un logo spécifique qui atteste que leur solution est opérée dans les infrastructures sécurisées et résiliente d'EBRC en Europe. Le programme de communication Powered by EBRC leur permet de mettre en avant leur solution avec le support du marketing d'EBRC et d'accélérer l'adoption de leurs solutions auprès de leurs clients et sur l'ensemble de leurs marchés.

CHIFFRES CLÉS D'EBRC

0

seconde
d'indisponibilité
depuis 2000

10

implantations
Data Centre en
Europe

3

Data Centres
certifié Tier IV
par l'Uptime
Insitute



350 +

collaborateurs EBRC et Digora



800 +

clients internationaux font confiance
à EBRC et Digora



70 +

Awards & Certifications

3 Implantations internationales : France, Luxembourg
et Maroc (EBRC et sa filiale Digora)

40 FinTechs innovantes font confiance à EBRC
au Luxembourg



50%

de réduction de l'empreinte
carbone des clients grâce
au programme innovant
"Green IT"

100%*

d'approvisionnement en
énergie verte

111.60 M€

de chiffre d'affaires EBRC et Digora

* <https://recs.org/public-information/#The%20basics%20of%20EAC%20markets>



DÉFIS ET OPPORTUNITÉS DU SAAS POUR LES ÉDITEURS DE LOGICIELS

www.ebrc.com

