

LOGICIELS EN 2006, LE MARCHÉ DE L'ASP GÉNÉRERA 680 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES EN FRANCE

La location d'applications

Les PME externalisent de plus en plus volontiers leur gestion de la relation clients voire leurs applications de gestion. Un nouvel écosystème est ainsi en train de se constituer.

La question a longtemps été de savoir quand la fusée ASP décollerait. Aujourd'hui, on ne se la pose plus: la fusée a bel et bien décollé. Le cabinet d'études Markess International évalue le marché français de la location d'applications à environ 680 M€ en 2006, contre 450 M€ en 2005 (tous types d'applications confondus). Et ses prévisions de croissance sont du même acabit pour les années suivantes. Microsoft lui-même prend la mesure du phénomène: «L'ASP représente l'une des croissances les plus fortes parmi toutes nos activités», souligne Jacques-Étienne Grandjean, directeur du secteur télécoms, médias et services de Microsoft France.

Certes, contrairement aux conclusions des premières études de marché portant sur l'ASP, ce nouveau service s'est d'abord enraciné dans les grandes entreprises, où la culture de l'externalisation y est plus ancrée. Aujourd'hui, tout le monde s'accorde pour dire que la location est le mode de consommation d'avenir des applicatifs dans les PME. Selon Markess International, si le taux de PME françaises qui louent leurs applications reste encore faible (voir encadré page suivante), il croîtra de 50 % en 2006. D'autres signes ne trompent pas: la réussite éclatante de Salesforce, qui a presque triplé sa valeur en Bourse depuis son introduction, il y a à peine

seize mois, contribue semble-t-il à faire progresser la notoriété de l'ASP. Alors que les vieilles craintes (liées à la sécurité des données notamment) s'estompent, il n'y a pas de raisons que les PME ne soient pas séduites par les avantages qu'offre l'ASP: flexibilité, lissage et contrôle des coûts (on ne paye que ce qu'on utilise), démarrage rapide, pas de compétences nécessaires en interne, faible investissement de départ, réduction des coûts de matériels, accès à distance, administration transparente (les utilisateurs sont autonomes), évolutivité, etc. Résultat: «Il devient courant que les entreprises qui initient des projets de gestion de la relation clients, de gestion des achats, de paye, etc. demandent deux réponses parallèles: l'une en mode standard, avec acquisition de licences et déploiement, et l'autre en mode ASP», estime Patrice Lagorsse, directeur commercial d'Aspaway, l'un des pure players ASP français rescapé de l'éclatement de la bulle Internet.

Un modèle adapté aussi aux PME
Interlocuteurs privilégiés des PME, les SSII, intégrateurs, VAR et autres revendeurs de proximité se mettent à leur tour en quête de solutions pour répondre à cette demande exprimée par leurs clients, même s'ils ne souhaitent pas investir lourdement. C'est

à cette nouvelle donne que s'efforcent de répondre de nouveaux acteurs comme Smartline. Cette société créée au début de l'année à l'initiative d'Hervé Gonay (un ex-SAP) et de Gilles Le Cocguen (ex-Servia), se positionne en effet comme intermédiaire entre les développeurs d'applications ASP et les prestataires informatiques de proximité. L'idée de Smartline consiste

«Les ASP révolutionneront l'industrie des logiciels d'entreprise.»

à proposer des débouchés aux éditeurs d'applications ASP en évangélisant et animant pour leur compte un réseau de distribution indirect. En d'autres termes, à réinventer le métier de gros-

siste en logiciels. En échange, les éditeurs sont invités à partager leurs revenus. Les revendeurs peuvent ainsi prétendre à environ 20% de marge sur le chiffre d'affaires récurrent. Pour Read-Speaker, un éditeur spécialisé dans la vocalisation de sites web partenaire de Smartline, ce dernier représente le chaînon manquant. Une analyse partagée par Jean-Baptiste Caiveau, directeur de Bewits, une autre jeune pousse spécialisée ASP, qui finalise la conception d'une offre de portail ASP à destination des petites entreprises.

Reste que si des initiatives sont prises par de nouveaux entrants, le conservatisme des éditeurs traditionnels est encore patent. L'avènement de l'ASP ne remet-il pas en question leur modèle en modifiant notamment la structure de leur trésorerie? «Le mode locatif a pour effet de décaler leurs revenus dans le temps sans pour autant décaler leurs charges», analyse Damien Duchateau, responsable d'Ines, éditeur d'un mini-PGI qu'il commercialise en ASP depuis cinq ans. La résistance au changement de la part des éditeurs s'explique également par la taille de leur parc installé. «Pourquoi proposeraient-ils des applications en mode locatif, au risque de cannibaliser leurs ventes de licences, alors qu'ils disposent déjà d'applications qui



Les PME sont mieux informées sur les avantages de l'ASP. Cela se traduit par des références de plus en plus explicites dans leurs appels d'offres."

Dominique Retoux, directeur commercial de Soft2You.



Les applications ASP qui marchent bien dans les PME sont complémentaires des applications de gestion existantes."

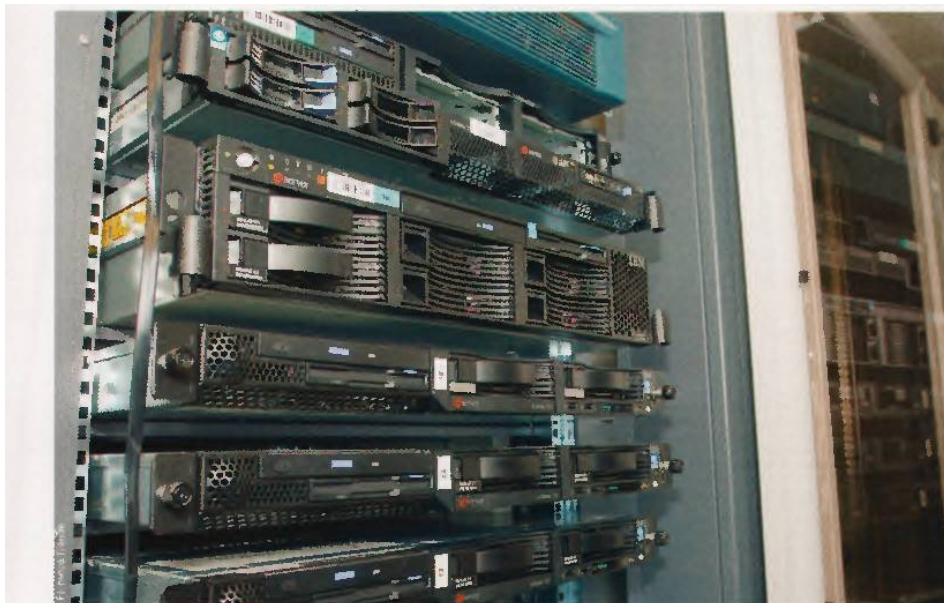
Gilles Le Cocguen, cofondateur de Smartline.

Salesforce double Microsoft et Google

Tout à leur combat pour savoir lequel des deux sortira le premier un OS utilisable en ligne sans disque dur local, Google et Microsoft se sont fait doubler par Salesforce. En effet, avec son initiative AppExchange, opérationnelle depuis un mois et demi, le spécialiste de la GRC en ASP, pourrait bien bousculer la suprématie des grands éditeurs du marché. Il s'agit d'une plate-forme applicative qu'il met gratuitement à la disposition de tous les développeurs du marché et qui leur


permet d'intégrer leurs applications dans l'environnement Salesforce. L'idée est de faire de sa plate-forme le standard de l'ASP et de créer une grande banque d'applications totalement intégrées entre elles couvrant tous les besoins fonctionnels des entreprises. Salesforce revendique déjà 75 applicatifs interfacés avec sa plate-forme et espère passer la barre des 300 dans les prochains mois. En France, Esker et Maporama font déjà cohabiter des applications avec Salesforce.

dépasse l'effet de mode



FAIBLE DEMANDE DANS LES PME

Le comptage mené par Markess International auprès de PME françaises de 50 à 2 000 salariés démontre que seules 5 % d'entre elles font appel aux services des ASP. Le constat est encore moins flatteur si l'on se concentre sur les entreprises de 50 à 500 salariés : 3 % seulement sont concernées par les ASP, contre 8 % pour les entreprises de 500 à 2 000 salariés.

tourment et qui génèrent de surcroît du revenu récurrent sous forme de maintenance et de mises à jour?», interroge Philippe Amand, Pdg d'Idylis, un éditeur spécialisé dans les applications de gestion en mode ASP. Pour ce dernier, les éditeurs en place n'ont aucun intérêt à changer de modèle. Pas plus que leurs intégrateurs, qui redoutent une diminution des charges d'intégration. Car le gain que permet l'ASP en temps de déploiement et en paramétrage peut s'avérer très profitable... pour le client. Dans une étude publiée en 2003, l'institut Gartner évaluait le temps d'implémentation d'un projet de GRC en ASP.  délai compris entre deux et six semaines. Quand le temps d'implémentation minimal pour les solutions de GRC traditionnelles atteignait couramment douze à dix-huit mois. De son côté, Ines revendique avoir besoin de moins de trois semaines pour mener à son terme un projet impliquant vingt-cinq utilisateurs.

Mais les éditeurs et prestataires ont-ils le choix? «*Nous sommes au début d'une rupture profonde dans l'histoire des logiciels d'entreprise. Les ASP seront demain les principaux innovateurs de cette industrie*», estime Maya Dan,

Infrastructure technique de Soft2You. Encore réduite, l'offre ASP est pourtant déjà mature. Beaucoup d'éditeurs ASP qui ont fait leurs armes dans les grands comptes adaptent leurs offres pour conquérir les PME.

consultante spécialisée dans le domaine des *services providers*. Les grandes manœuvres ont d'ailleurs déjà commencé du côté des éditeurs pour s'adapter à la nouvelle donne. Le rachat de Siebel, positionné sur le *on demand*, par Oracle serait aussi à replacer dans ce contexte. Quant aux éditeurs qui n'ont pas les moyens de racheter leurs concurrents innovants au fur et à mesure que le marché l'exigera, ils n'ont d'autre choix que de compléter leur offre traditionnelle avec des versions ASP s'ils ne veulent pas voir leur base installée s'effriter rapidement.

Des résistances au changement

Pourtant, on aurait tort de penser que l'ASP est assurément synonyme de manque à gagner pour les prestataires car proposer des applications sous forme locative ne s'improvise pas, comme le rappelle Patrice Lagorsse, d'Aspaway, qui s'est fait une spécialité d'accompagner les éditeurs d'applications verticales dans leur conversion à l'ASP: «*Il faut adapter voire réécrire les applications existantes, monter une infrastructure technique, concevoir une tarification, intégrer le modèle dans la stratégie de l'entreprise, réfléchir aux*

aspects contractuels...» Et si l'ASP réduit les coûts de déploiement, il requiert tout de même un minimum de paramétrages, sans parler de l'interfaçage avec l'existant, de la conduite au changement, de la formation, etc. Autant de services qui représentent des opportunités pour les VAR et les intégrateurs. Par ailleurs, les entreprises qui goûtent à un service ASP ont rapidement tendance à élargir leur panier d'achats en adoptant d'autres applications ASP, comme le souligne Gilles Le Cocquien, qui parle de «*cercle vertueux*» et qui remarque que «*pour l'instant, [son] offre ne vient pas en substitution de l'existant des clients finaux. Nous nous contentons de proposer des applications complémentaires à leurs applications de gestion traditionnelles. Mais à terme, je suis convaincu que l'ASP sera la solution pour l'ensemble du système d'information des entreprises.*» Même discours chez Idylis: «*Dès le départ, nous avions un portefeuille de sept applications distinctes. Mais les clients en veulent de plus en plus. Alors que ce n'était pas prévu initialement, on vient de sortir une GRC et une gestion des immobilisations et l'on se pose la question de développer une paye ainsi qu'une gestion de production.*» Un phénomène que Dominique Retoux, directeur commercial de Soft2You, résume ainsi: «*Les clients viennent pour une application de messagerie en mode ASP et finissent par externaliser tout leur progiciel de gestion d'entreprise.*» C'est le miracle de l'ASP.

JOHANN ARMAND