

Cinq avantages d'un Software as a Service(SaaS)

8 mars 2007

Cinq avantages de Software as a Service

Jason Maynard, analyste chez Credit Suisse, compare le logiciel à l'électricité. Il fait remarquer; la plupart des entreprises ne possèdent pas des générateurs pour leurs besoins quotidiens d'électricité. Ils achètent plutôt l'électricité du réseau.

C'est la direction qu'il voit, avec les logiciels. Bientôt toutes les applications utilisées par les organisations, à l'exception des applications faites sur commande qui procurent un avantage concurrentiel, seront livrées en web-services hébergés via un navigateur. (SaaS)

Maynard n'est pas seul dans ses prédictions sur la croissance du Software as a Service (SaaS). Dans une note de service 2005 au personnel de direction, Bill Gates décrit le SaaS «nouvelle tendance de services» comme «la prochaine modification sur nous." IDC, fournisseur mondial de renseignements sur le marché, prévoit que les dépenses mondiales en SaaS, qui ont totalisé 4 milliards de dollars en 2004, atteindra 10,7 milliards de dollars d'ici 2009. SaaScon, une organisation parrainant sa deuxième conférence annuelle SaaS, les points de récentes études disent que 61% des entreprises nord-américaines dont les revenus dépassent 1 milliard de dollars ont l'intention d'adopter une ou plusieurs applications SaaS dans la prochaine année. "Le site www.saas-showplace.com recense plus de 1200 entreprises dans 78 catégories de l'industrie qui offre des logiciels sur-demande.

Pourquoi ce changement, certains analystes décrivent comme un "mouvement tectonique" à partir de licence de logiciel que les organisations installent et entretiennent sur leurs propres ordinateurs vers des solutions internet hébergées, dans laquelle les organisations s'abonneront-ils?

Le changement se produit parce que les organisations comme la vôtre voient les avantages lorsque les vendeurs leur proposent des logiciels en tant que web-service hébergé(SaaS).

Ce livre blanc:

- **Décrit** cinq principaux moyens que vous bénéficiez avec un SaaS.
- **Dresse une liste de** certaines des préoccupations les plus courantes sur l'abonnement à Internet et des applications hébergées.

Cinq principaux avantages du SaaS

Indépendamment de l'application spécifique que vous pourriez être tenu d'évaluer, vous allez bénéficier d'avantage avec un SaaS de cinq façons principalement. Lorsque vous vous abonnez à un service de logiciels plutôt que d'acheter une licence de logiciel, vous:

- [Économisez de l'argent.](#)
- [Gagnez du temps.](#)
- [Concentrez vos budgets sur de la technologie et sur l'avantage concurrentiel plutôt que sur l'infrastructure.](#)
- [Profitez d'un accès immédiat aux dernières innovations.](#)
- [Rejoignez une communauté d'intérêt.](#)

Chaque avantage est décrit ci-dessous.

Économisez de l'argent

Plusieurs facteurs contribuent à faire d'une application SaaS la méthode la moins cher à mettre en œuvre par rapport à une application traditionnelle sur les lieux. Ces facteurs comprennent notamment:

- [Réduction des coûts.](#)
- [Les économies d'échelle de prix.](#)
- [Paiement par utilisation. \(Pay per Use\).](#)

Réduction des coûts

Lorsque vous vous abonnez à une application SaaS, vous évitez les frais généraux associés à la mise en œuvre de logiciels classiques. Une mise en œuvre de logiciels typique consiste en l'achat et la maintenance de serveurs, de les loger en toute sécurité, l'installation et la maintenance des logiciels. Cela nécessite du temps et des efforts, de l'informatique, du personnel expérimenté et détourne les efforts des employés à un certain nombre de niveaux hors de la mission de base de votre organisation. Selon Phil Wainwright, analyste chez Summit Strategies et fondateur de [ASPNews.com](#) et à Loosely Coupled, le coût de la mise en œuvre de logiciels d'entreprise classique est de quatre à cinq fois le coût de la licence originale.

Les économies d'échelle de prix

Les frais d'abonnement pour les applications SaaS reflètent les économies d'échelle réalisées par Multi-bail. Multi-bail signifie que de nombreux clients exécutent leurs applications sur la même unité de logiciels. Par exemple, dans un site Web avec l'application d'un calendrier en mode SaaS, les données des clients sont tous stockées dans une base de données. Cela rend l'ensemble du système évolutif à un coût de moindre mesure. Si vous craignez que la multi-location à des risques de perdre le contrôle de vos données, reportez-vous à: [vais-je perdre le contrôle de mes données?](#)

« Paiement à l'utilisation » (Pay per Use)

Lorsque vous vous abonnez à une application SaaS, vous payez un abonnement mensuel ou annuel. Par rapport à une licence de logiciel traditionnel, cette structure de paiement d'abonnement est à votre avantage.

Une dépense en cours par mois est plus facile à intégrer dans votre budget qu'une dépense importante d'un coup. Vous pouvez annuler ou modifier votre abonnement à tout moment sans perdre un investissement initial important.

Dans de nombreux cas, les abonnements SaaS sont basés sur l'utilisation mesurée de sorte que vous payez pour ce que vous utilisez. Plutôt que de faire un engagement à long terme à une structure de compte fixe, vous pouvez ajouter ou soustraire des comptes à tout moment lorsque les quarts travaux changent de besoins organisationnels.

Gagnez du temps

Parce que vous éliminer la plupart des tâches d'exécution typique associée à un logiciel sous licence et que le logiciel est déjà installé et opérationnel sur le centre de données du fournisseur SaaS, le temps de déploiement a tendance à être beaucoup plus courte avec une application SaaS que les méthodes classiques.

Rebecca Wettemann, vice-président de Nucleus Research, compare les temps de déploiement pour la gestion de la relation client (CRM): de un à trois mois pour une web-application hébergée; 18 mois pour un logiciel avec licence.

Concentrez vos Budgets sur de la technologie et sur l'avantage concurrentiel plutôt que sur l'infrastructure

Lorsque vous vous abonnez à une application-web hébergée, vous libérez votre organisation de soutien technique à coût élevé et les gestions de temps, y compris:

- Achat et le soutien de l'infrastructure serveur nécessaires pour installer et maintenir le logiciel en interne.
- Fournir la redondance de l'équipement et l'hébergement nécessaires pour assurer la sécurité, la fiabilité et l'évolutivité.
- Le maintien d'une «patch» de main-d'œuvre et le processus de mise à niveau.

Comme Mike McDerment, président et chef de la direction de FreshBooks, il souligne, "la réorientation des ressources est ... un coût caché qui est souvent oubliés." Plus vos employés passent du temps à l'entretien du matériel, le téléchargement, l'installation des patches, la mise à jour des logicielles et de soutien, moins qu'ils passent de temps sur le cœur de la mission votre entreprise.

Profitez d'un accès immédiat aux dernières innovations

Avec un logiciel sous licence traditionnelle, vous devez généralement attendre la prochaine version afin de bénéficier des dernières innovations ou de déplacer votre organisation à un nouveau navigateur ou système d'exploitation. Étant donné le coût et la complexité du passage à une nouvelle version, il peut même ne pas être pratique pour mettre à niveau à chaque fois qu'une nouvelle version est disponible.

D'autre part, avec un abonnement SaaS, vous bénéficiez d'innovations sur une base continue. Dès qu'une nouvelle fonctionnalité ou amélioration apparaît dans l'application, vous pouvez commencer à l'utiliser.

Rejoignez une communauté d'intérêt

L'achat d'une licence de logiciel traditionnel est de beaucoup une affaire individuelle. Cependant, lorsque vous vous abonnez à une application SaaS, vous devenez un membre d'une communauté dont les demandes sont au centre des préoccupations.

Comme le soulignait Wainwright, le SaaS change la relation entre les fournisseurs de logiciels et les clients. Dans un environnement de service, fait valoir Wainwright, il y a «une convergence d'intérêt entre le client et le vendeur qui est plus intime que celle exprimée dans le monde des applications conventionnels.»

Des résultats intimes parce que:

- Les fournisseurs SaaS surveillent en permanence la façon dont leurs clients utilisent l'application.
- Les clients peuvent facilement se comparer à leurs pairs.

La prise de conscience de la façon dont les clients sont dans l'ensemble en utilisant une application présente, donne au vendeur un approvisionnement constant de paramètres qu'il ne peut ignorer. Typiquement, cela se traduit par la sensibilisation en facilité d'utilisation, performances et fonctionnalités.

En outre, lorsque vous contactez le support technique, vous êtes susceptible de faire l'expérience des services plus rapides et de meilleure qualité parce que les professionnels de soutien peuvent regarder en direct votre application pour voir exactement ce qui se passe.

En tant que client en mode SaaS, vous bénéficiez de vos pairs d'une certaines manières alors que vous êtes moins susceptible de le faire avec une mise en œuvre sur les lieux. Selon Wainwright, les clients utilisateur de communautés SaaS "ont tendance à prospérer» et sont d'excellentes sources de conseils pratiques.

Les Préoccupations Commune du SaaS

Préoccupé de savoir si une solution hébergée sur le Web est le meilleur choix pour votre organisation? Les réponses aux questions suivantes devraient répondre à vos principales préoccupations:

- [Comment puis-je être sûr que mes données seront sécurisées?](#)
- [Comment puis-je savoir si l'application sera disponible quand j'en ai besoin?](#)
- [Vais-je perdre le contrôle de mes données?](#)
- [Dois-je utiliser un logiciel libre ou une application SaaS?](#)

Comment puis-je être sûr que mes données seront sécurisées?

Dane Anderson, Vice-Président Recherche de Springboard Research, estime que «les entreprises ne doivent pas prendre la vie privée ou à la sécurité à la légère avec l'implantation d'un SaaS et qu'ils devraient demander à leur fournisseur des questions pertinentes. Après avoir pris les précautions nécessaires, le risque est acceptable et gérable».

La Sécurité et la confidentialité sont les préoccupations que les abonnés à un SaaS ou à un logiciel d'achat ayant des serveurs en interne désirent mettre en œuvre. Un vendeur de SaaS dont vous pouvez faire confiance vous offre le niveau de sécurité dont vous avez besoin lors de l'enregistrement de votre organisation, les dépenses et les efforts requis pour l'hébergement, la livraison et la sauvegarde des applications.

Lorsque vous envisagez un abonnement SaaS, demandez au vendeur les questions suivantes liées à la sécurité: [Réponse en bleu fournie par la compagnie OmniSite](#)

- Est-ce que votre équipement de production (serveur) respect les normes d'un fournisseur de service de collocation? [Yes](#)
- Quelles sont les mesures de sécurité pour l'installation? Sont-ils en place 24 heures par jour, 365 jours par année? [Yes](#)
- Sur ce quel type d'infrastructure hébergez vous les données? [Virtualized servers](#)
- Quelles sont les modalités de protection antivirus? [With advanced virus protection](#)
- Avez-vous un contrat avec un tiers fournisseur indépendant chargé de recevoir périodiquement des analyses de vulnérabilité externe et interne? [Yes - firewalls.com](#)
- Combien de fois avez-vous sauvegardé vos données et où sont les sauvegardes stockées? [Every day at Microsoft.com and data is mirrored in 6 hemispheres on the planet](#)
- Quel niveau de cryptage de données utilisez-vous pour protéger les transactions web? [Currently none as we do not do online selling. However, in 2011 we will launch an online store and move the whole web interface to an SSL certificate from Network Solutions Corp](#)
(Présentement nous ne vendons pas encore en ligne. Cependant, en 2011 nous allons lancer un magasin en ligne et s'assurer que tout le processus de vente sera sécurisé par un certificat SSL de la compagnie Network Solution Corp.)
- Quelle est votre politique de confidentialité? [Posted on our website](#) (Affiché sur notre site web)

Comment puis-je savoir si l'application sera disponible quand j'en ai besoin?

SaaS n'est pas un nouveau modèle de mise en marché de logiciel non testé. NetSuite et Salesforce.com ont été des ambassadeurs pendant plus de cinq ans avec des dizaines de milliers d'abonnés, y compris de grandes organisations comme Global 2000, telles qu'AOL et Nokia.

Un fiable fournisseur SaaS met en place des garanties pour assurer la disponibilité constante de leurs applications. Lors de l'examen d'un abonnement SaaS, demandez un accord de niveau de service qui garantit un certain pourcentage de temps de disponibilité. En outre, demandez au vendeur les questions suivantes:

- Offrez-vous une redondance matérielle complète pour éviter les conséquences d'une défaillance de l'équipement? [Yes](#)
- Votre centre de données a-t-il des alimentations de secours, telles que des batteries et/ou générateur diesel, pour éviter les conséquences d'une panne de courant? [Yes](#)
- Est-ce que votre serveur a la capacité évolutive de réagir rapidement face à une augmentation soudaine de la demande? [Yes](#)
- Votre personnel comprend-t-il une équipe hautement qualifiée qui surveille les opérations du site 24 heures par jour, 365 jours par an? [Yes](#)

Vais-je perdre le contrôle de mes données?

Lorsque vous vous abonnez à une application SaaS, vos données d'application sont stockées sur les serveurs du fournisseur plutôt que sur vos propres serveurs.

Si vous êtes préoccupé par la perte de contrôle sur vos données, poser les questions suivantes:

- Avez-vous un processus de sauvegarde de données en place? [Yes](#)
- Où et comment avez-vous stocké les sauvegardes? [Microsoft Corp servers and Mozy](#)
- Puis-je exporter mes données dans un format que je peux facilement réutiliser? [Yes](#),
[.PDF, Word, Excel, CSV](#)
[Tom Ward, P.E.](#)
[President OmniSite](#)

Dois-je utiliser un logiciel libre ou une application SaaS? Paul Gillin, dans un tableau sur le site web SMB News, souligne que l'organisation à la recherche d'une solution en dehors du modèle traditionnel des logiciels sous licence peut aller dans deux directions différentes.

L'organisation peut choisir une application "exploding open source market" ou contacter l'un des "dizaines de nouveaux fournisseurs qui hébergent des applications en dehors du site du client et qui offre des services en passant par Internet. "

Mais quel est le meilleur choix? Comme Gillin souligne, cela dépend des facteurs dont l'organisation se soucie le plus. Le tableau suivant compare l'open source et SaaS sur quatre critères différents.

| Facteur | Open source | SaaS |
|---------------------------|--|--|
| Coût | Potentiellement coûteux. En plus des frais de licence que vous pourriez avoir à payer, tenir compte des coûts d'infrastructure de serveurs, la sécurité et le personnel des IT. | Relativement faible. Vous payez un abonnement, mais le vendeur supporte tous les frais de sécurité et de l'infrastructure, en laissant votre personnel informatique se concentrer sur des tâches essentiels à sa mission. |
| La vitesse de déploiement | Potentiellement très lent. Nécessite l'installation et le déploiement sur vos propres serveurs, ainsi que les correctifs et les mises à jour. | Potentiellement très rapide. L'application est déjà en place et en cours d'exécution sur les serveurs du fournisseur de sorte que vous n'avez qu'à récupérer vos données dans le système. |
| Personnalisation | Facile, mais potentiellement coûteux. L'open source a tendance à être extrêmement flexible et supporte la plupart des langages de script et de programmation. Toutefois, si vous devez modifier l'application elle-même, vous devrez passer par un processus coûteux de conception, de test et d'implantation. | Dépend de l'application. Certains fournisseurs proposent des personnalisations facile, mais d'autres exigent un langage propriétaire. |
| Le contrôle des données | Les données sont stockées sur vos propres serveurs. Vous êtes responsable de la sauvegarde des données et le stockage des sauvegardes en toute sécurité. | Les données sont stockées sur les serveurs du fournisseur. Les fournisseurs dignes de confiance vont sauvegarder leurs données et stocké des sauvegardes dans un endroit sûr. La plupart des fournisseurs vont aussi vous fournir des moyens d'exporter vos propres données. |

Sources d'information sur SaaS

- [Do not develop your own online billing solution](#), Mike McDerment, FreshBooks Blog, August 21, 2006.
- [SaaS vs. Open Source for SMB's? A No Brainer](#), Zoli's Blog, March 6, 2006.
- [Seeking the true meaning of SaaS](#), Phil Wainewright, ZDNet Blogs, December 4, 2006.
- [Shop Talk: SaaS vs. open source - what SMB's should know](#), Paul Gillin, SMB News, March 2, 2006.
- [Software as a Service](#), Wikipedia, the Free Encyclopedia.
- [Software as a Service: How far can the pay-as-you-go approach take you?](#) Norm Alster, CFO.com, June 22, 2005.
- [Software-as-a-Service Myths](#), Jeffrey Kaplan, Business Week Online, April 17, 2006.
- "Universal service?" The Economist, April 22, 2006, Volume 379, Issue 8474, page 70.

Sources of information about Trumba Connect

- Watch an online demonstration. Visit www.trumba.com to learn more.
- [Who uses Trumba Connect?](#)
- [Is Trumba Connect secure and reliable?](#)
- [Why subscribe to Trumba Connect when you can build your own website calendar?](#)

Contact Sales at 1.800.925.0388.

© 2004-2011 Trumba Corporation. All rights reserved. Trumba is a registered trademark of the Trumba Corporation in the United States and/or other countries. All other trademarks, trade names, or company names referenced herein are used for identification only and are the property of their respective owners.