

Dossier

LOGICIELS DE GESTION

“ASP, indicateurs au vert pour le décollage”

L'ASP (application service provider) est un pas psychologique à franchir pour les entreprises, qui néanmoins commencent à être séduites par cette alternative à l'achat de licence, explique Henri-Michel Rozenblum, DG de l'ASP Forum.



SIPA

“A l'aune d'une époque où l'immatériel acquiert de plus en plus d'importance, les entreprises sont encore peu enclines à se lancer dans l'aventure”, déplore Henri-Michel Rozenblum.

Place à la location... le procédé est d'une simplicité enfantine : tous les postes de travail ne disposent que d'un navigateur, et le logiciel est hébergé chez le fournisseur. Cela signifie la fin des serveurs d'entreprise, des coûts de maintenance et des équipes informatiques. Les entreprises accèdent en ligne aux logiciels, moyennant une rétribution. On y trouve déjà les applications phares (CRM, Paye, la VoIP, le stockage en ligne...). “Le marché renaît de ses

ces, car il s'est écroulé en même temps que la bulle Internet, pâtissant d'un arrêt des investissements des éditeurs de logiciels. Etonnamment les lois Sarbanes-Oxley, obligeant à la traçabilité des données, ont contribué à ce que cette solution fasse à nouveau des émules”, précise Henri-Michel Rozenblum. De ce fait des ASP providers se sont à nouveau créés. Généralement de petite taille, ils ont forcé le marché à s'ouvrir, car les grands éditeurs, profitant de leur situation et de la santé du secteur d'achat de logiciels, ont été beaucoup plus réticents. Mais aujourd'hui ils sentent poindre le danger et commencent à développer des versions aménagées ASP, comme Cegid et bientôt SAP. Microsoft, alarmé par les avancées de Google qui propose des solutions en ligne gratuites (suites bureautiques, partage de calendriers...) ou de Linux gagnant du terrain avec son Openoffice, devient également un acteur actif dans l'ASP. Aujourd'hui cette pratique n'est plus négligeable et affiche une croissance supérieure aux autres segments. On pourrait penser que les grandes entreprises, qui disposent d'une structure importante et de services informatiques structurés, réalisent une prospective poussée et font donc plus facilement appel à des solutions ASP. Elles se montrent en fait encore assez hésitantes, et la déclaration de Didier Lambert, président du CIGREF (club des directeurs informatiques des grandes entreprises) aux états généraux de la profession organisés par l'ASP fo-

rum à la CCIP, est révélateur : “à voir” pourrait en être la conclusion. Les PME représentent un vivier de clientèle encore inexploité, puisque les études démontrent que 44 % des PME trouveraient un grand intérêt à la solution ASP, contre 25 % des grandes entreprises. Le modèle économique semble mieux leur correspondre du fait qu'il permet par exemple de ne pas déboursier 50 000 euros en une fois, mais de prévoir une dépense de 50 euros par mois et par utilisateur, ce qui permet de prévoir les coûts informatiques sur le mois et même l'année. Il garantit également une actualisation constante. Toutefois, le fait de tout externaliser pose un problème inattendu. Les tuyaux plus larges permettraient d'al-

plus prévisible au niveau des coûts. L'autre aspect positif, non négligeable, est que le client est roi tout le temps. “Il dispose toujours du moyen de pression de changement de fournisseur, qui représente une certaine valeur, alors qu'il est facturé une bonne fois pour toutes lors de l'achat d'un logiciel traditionnel, si bien que l'éditeur n'a pas une obligation absolue de suivi”, explique Henri-Michel Rozenblum. Un test amusant consiste à consulter le catalogue Companeio, l'intermédiaire reconnu – véritable baromètre des offres et demandes – entre fournisseurs et PME. Les solutions ASP y ont fait leur apparition. Il en ressort que 50 % d'entre elles sont des logiciels de gestion et comptabilité, 10 % des logiciels de

“Parti de rien il y a 3 ans, le marché commence aujourd'hui à être fréquenté par les grands acteurs du monde de l'édition de logiciels, ce qui est un signe évident de succès.”

ler toujours plus loin, mais un blocage culturel subsiste. “A l'aune d'une époque où l'immatériel acquiert de plus en plus d'importance, les entreprises – surtout les PME – sont encore peu enclines à se lancer dans l'aventure”, déplore Henri-Michel Rozenblum. Ne pouvant démontrer que la solution est plus économe, les grands éditeurs nouvellement arrivés et ceux qui avaient déjà investi la place vantent le fait qu'elle est de toute évidence

paye, et le reste de la téléphonie (VoIP). En 2005 étaient affichés 15 fournisseurs ASP, en 2007 leur nombre s'élevait à 38. “Les 200 acteurs de l'ASP en France, dont 70 se regroupent dans l'ASP forum pour affiner leurs pratiques et faire connaître cette alternative, seront de toute évidence amenés à jouer un rôle important dans les années à venir”, prévoit Henri-Michel Rozenblum.