

la lettre du SaaS et des asp



Panorama du SaaS et des
application loués en ligne

Sommaire

Edito	Edito	2
Actualités International	IBM multiplie les partenariats jusqu'en Chine	3
	Symantec se lance dans le bureau virtuel	3
	IBM va acquérir le service email d'Outblaze	3
	SCC & Google Enterprise signent un accord de partenariat	4
	Sun recherche des IDEs pour attaquer le nuage	4
	Amazon.com : résultat net 2008 en progression de 36%	5
	Zimory lance une place de marché de commercialisation de ressources du Cloud	5
France	Generix Group intègre la technologie Syster à sa plateforme TradeXpress	5
	Genesys Telecommunications rachète SDE Software Development Engineering	5
	Proginov® intègre le décisionnel à son ERP	6
	INES innove avec le lancement de «INES SaaS Alliance (ISA)»	6
	R.Flex Progiiciel annonce un chiffre d'affaires de 4,6 M€ en 2008	6
	YouSaaS annonce le poste de travail virtuel YouSaaS Desk	6
En bref	Exalead, Esker, eCircle	
Du côté des éditeurs		
Zoom Produit	LotusLive : IBM ouvre sa suite bureautique au web avec LotusLive	7
Du côté des utilisateurs		
Ils ont la parole	Ansaldo STS optimise son recrutement en ligne avec StepStone	8
Observatoire Tendances		
Analyse	Denis Pombriant– Le bon moment pour bâtir vos communautés	9
Sondage	Gartner, les technologies des applications cloud arriveront à maturation d'ici 7 ans	10
	Les développeurs Open Source adoptent le « nuage » et Google App Engine	11
Avis de l'Expert	Cloud Computing et les PME Britanniques et américaines	11
	Phil Wainwright-Monétisation du SaaS – vendre une solution en SaaS	12
Chiffres	Levées de fonds en 2008	13
	Résultats 2008	13
Ressources	Etudes, A lire, Vidéos	14-16
	Agenda	17



SaaS et cloud computing, bien plus qu'une réponse conjoncturelle

C'est un fait acquis, le concept informatique de l'année écoulée, est le cloud computing. Si beaucoup d'observateurs semblent encore réservés, le principe d'infrastructure informatique distribuée et à la demande fait beaucoup parler. Et son corollaire, le SaaS, également. Les cabinets d'analystes prévoient même un cru 2009 de très bonne facture. Leur raisonnement : l'heure est à la réduction des dépenses, toutes les dépenses, même les projets informatiques seront affectés, les solutions on demand devraient tirer leur épingle du jeu, car moins gourmandes en investissements et moins onéreuses en maintenance. Pas faux, mais loin d'être irréprochable. Si le cloud computing et le saas sont promis à un bel avenir, ce n'est pas uniquement une question de conjoncture, loin s'en faut, mais parce que ces deux concepts, intimement liés, apportent une réelle valeur ajoutée dans l'utilisation des technologies de l'information. On connaît les avantages des solutions à la demande : économies de coût, facilité de déploiement, maintenance simplifiées. Mais pas seulement, elles permettent la conduite de projets quasiment irréalisables sans recourir à ces technologies. Trois exemples pour illustrer cela.

GE s'est équipé, en 2008, d'une plateforme SIM (Supplier Information Management) en mode SaaS. Déployée et maintenue par l'éditeur américain Aravo, fondé en 2000, cette solution est utilisée par 100 000 employés chez GE, en 6 langues et alimentée par 50 000 fournisseurs. Un tel projet ne pouvait être qu'en SaaS. Alors, oui, une solution en client serveur, maintenu dans un centre de compétence chez GE avec une noria de consultants était envisageable. Mais l'intérêt de cette plate-forme en SaaS, c'est la qualité des données fournisseurs, car ceux-ci sont capables de les gérer eux même, selon les standards de GE, ce qui aurait été autrement plus délicat avec une application hébergée sur les serveurs de GE. Tout le monde dispose de la même version logicielle et des mêmes données mises à jour en permanence.

Un autre exemple de ce que peuvent apporter les solutions SaaS : l'équipe du nouveau président américain, Barack Obama, utilise le service Salesforce CRM Ideas pour recueillir et tester, par vote via la plate-forme Salesforce, les propositions des citoyens américains quant aux solutions devant être envisagées par le nouveau gouvernement. Les plus populaires seront publiées dans un document, le « Citizen's Briefing Book. » Là encore, difficile d'imaginer une solution autre que SaaS pour mener à bien ce projet dans un délai très court.

Enfin, le dernier exemple a trait au cloud computing, autrement dit l'architecture distribuée et virtualisée. C'est l'histoire d'une application Facebook dont le succès a été foudroyant, passant de 25 000 à 250 000 utilisateurs en trois jours. Pour maintenir sa qualité de service, Facebook a sollicité son infrastructure, en réalité EC2, le nuage d'Amazon, passant de 50 instances serveurs à 3500. Là encore, certains hébergeurs sont capables de telle qualité de service mais à quel prix et avec quelle réactivité ? On se souvient encore des déboires de la bibliothèque numérique Europeana qui, faute d'avoir anticipé son succès et dimensionné correctement son infrastructure, avait du fermer moins de 24 heures après son inauguration.

Le SaaS et le cloud computing seront favorisés par la conjoncture poussant à la réduction des coûts, certes. Mais ce sont leurs qualités intrinsèques et la maturité des technologies les soutenant qui expliqueront leur succès dans les années à venir.

Christophe Quester

IBM multiplie les partenariats jusqu'en Chine

Courant janvier 2009, Big Blue a fait trois annonces quasi simultanées dans les domaines connexes du SaaS et du Cloud computing. La plus retentissante est évidemment celle relative à Lotus Live, lors du Lotusphere 2009. IBM concrétise ainsi le projet Blue House, consistant à porter sa solution collaborative dans un univers de cloud computing. Pour cela Lotus Connection devient Lotus Live Connections et offre désormais des applications prisées du grand public sur un mode professionnel comme le micro-blogging, par exemple. Mais IBM a multiplié les passerelles avec d'autres applications hébergées pour renforcer l'efficacité de sa plate-forme. Ainsi, il est désormais possible, à partir de Lotus Live de communiquer et d'échanger des données avec ses contacts dans le réseau social LinkedIn, ou d'organiser des conférences audio ou web via Skype. Enfin, Salesforce a indiqué intégrer les fonctions collaboratives de Lotus Live dans son outil de CRM.

Parallèlement, IBM, par l'intermédiaire d'IBM Chinese Lab, a annoncé un partenariat avec l'éditeur chinois eFuture, spécialisé dans les solutions de gestion de la chaîne logistique. Le but est de mettre en place une plate-forme hébergée pour permettre aux entreprises chinoises de distribution de gérer et d'optimiser l'ensemble de leur chaîne logistique (traçabilité, mesure de performance, gestion des émissions de carbone...). Un marché potentiel énorme, puisque le chiffre d'affaires du secteur de la distribution en Chine est évalué à 1400 milliards de dollars en 2010. Un projet pilote est déjà en cours de déploiement avec Beijing Wangfujing Department Store Group, appartenant à l'un des plus grands groupes de distribution chinois. En 2009, le groupe devrait pouvoir échanger, en temps réel, des données logistiques avec 20 000 fournisseurs.

Enfin, le 19 janvier dernier, IBM dévoilait un projet d'infrastructure de cloud computing avec trois universités au Qatar : Carnegie Mellon, Texas A&M University et Qatar University. Cette plate-forme, utilisant le modèle open source de développement Hadoop pour les applications, permettra la conduite de projet dans des domaines tels que la modélisation (recherche pétrolière, finances), le datamining, la simulation (bioinformatique) ou la recherche (mise au point d'un moteur de recherche en langue arabe).

Christophe Quester

Symantec se lance dans le bureau virtuel

Avec Goeverywhere, Symantec détient non seulement un nom de domaine très intéressant, mais aussi un service de bureau virtuel qui promet. Ce service de bureau virtuel permet d'utiliser de façon cohérente, les traitements de texte Zoho Writer, Google Docs, la messagerie Gmail, déjà paramétrées. Utiliser de façon cohérente signifie un seul identifiant et un seul mot de passe, mais également d'utiliser des fonctions purement graphiques tel le glisser/déposer, ce qui permet de passer des fichiers d'un service web à un autre sans avoir besoin de les transmettre ou de les télécharger. Evidemment, Symantec, de par son positionnement, met l'accent sur la sécurisation de ce service, un argument marketing qui pourrait faire mouche auprès de petites structures. En outre, sont accessibles tous les services web, il suffit juste de les paramétrer. Une offre en version beta et gratuite, que nous n'avons pas pu tester car le délai de création de compte étant encore assez à l'heure où nous écrivons ce papier.

IBM va acquérir le service email d'Outblaze

Outblaze, société basée à Hong Kong, fournit des services de collaboration et d'e-mailing multilingues totalement hébergés, utilisés par 40 millions de personnes.

Par cette acquisition, IBM souhaite accélérer son projet BlueHouse pour Lotus, service de réseau social et de collaboration online pour les entreprises, actuellement en version bêta.. Les clients pourront utiliser IBM pour couvrir l'ensemble de leurs besoins de messagerie, et choisir entre les versions on-premise et online, pour une utilisation permanente ou occasionnelle. Les PME auront ainsi accès à un ensemble de services de collaboration faciles à intégrer et les opérateurs de télécommunication et les ISPs pourront packager des services de collaboration et les vendre sous leur propre marque.

SCC & Google Enterprise signent un accord de partenariat autour des solutions de recherche pour entreprises Google

SCC et Google mettent en commun leurs ressources afin de permettre un déploiement rapide des solutions de recherche pour entreprises Google.

SCC, groupe informatique indépendant en Europe est un acteur majeur européen des services informatiques d'infrastructure : 7500 collaborateurs, 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires. SCC commercialise désormais les solutions de recherche pour entreprises Google (Google Search Appliance) et fournit tous les services d'accompagnement et de support nécessaires pour aider les entreprises à exploiter pleinement l'ensemble des fonctionnalités du moteur de recherche et ainsi optimiser leurs investissements dans cette technologie.

Lancée en 2002, la Google Search Appliance a permis de rendre les recherches d'informations dans l'entreprise aussi faciles que sur Google.com. Cette application matérielle et logicielle était l'une des premières à permettre des "recherches universelles". Elle permet en effet des recherches complètes et sécurisées dans toutes sortes de contenu, y compris dans des données structurées et non structurées, ainsi que dans d'autres applications professionnelles telles que les systèmes de gestion de contenu, sur le PC (via Google Desktop for Enterprise) et sur l'Internet. Afin de bénéficier pleinement des avantages d'une fonction de recherche en entreprise, il est nécessaire d'intégrer la solution de recherche de manière effective aux systèmes technologiques de l'organisation. Certifié « Google Enterprise Partner », SCC propose une offre globale de services depuis la définition d'architecture jusqu'au support.

Sun recherche des IDEs pour attaquer le nuage

Lors du Cloud Connect, un dirigeant de Sun, Lew Tucker, a prédit que les IDEs (Integrated Development Environments) pourront abriter la construction et le déploiement d'applications cloud.

« Si le Cloud Computing est une évolution naturelle des clients serveurs vers l'Internet, la migration des applications existantes vers le nuage pose de nombreux problèmes: Les départements IT aiment savoir où sont leurs données, qui y a accès et comment elles sont protégées et les fournisseurs du nuage devront les rassurer en fournissant des niveaux appropriés de sécurité et de contrôle. »

Selon Lew Tucker, de la même manière qu'un IDE peut se déployer sur un serveur Web Apache, les IDEs peuvent évoluer pour soutenir les déploiements cloud. Sun avait déjà développé une plateforme de grid computing, Network.com, plus adaptée aux traitements des lots et à l'informatique de haute performance qu'aux applications dimensionnées pour le Web. Ainsi, Sun ne fait toujours pas de grande annonce mais maintient son projet de recherche « Caroline », de développement d'une Plateforme as a Service, qui fournira un ensemble d'outils pour les nuages privés et publics.

Amazon.com : résultat net 2008 en progression de 36%

Amazon.com vient d'annoncer ses résultats 2008: Amazon enregistre un chiffre d'affaires 2008 de \$ 19,17 milliards, en progression de 29% par rapport à 2007 et un résultat net de \$ 645 millions, en hausse de 36% par rapport à 2007.

Pour le 1er trimestre 2009, la Société anticipe un CA compris entre \$4,525 et \$4,925 milliards, soit une croissance de 9 à 19% par rapport à 2008.

Au cours de l'année 2008, *Amazon Web Services* a annoncé le lancement de CloudFront, un self-service web facturé à l'utilisation, permettant la distribution globale de contenu et l'intégration transparente avec S3, la possibilité de faire tourner Microsoft Windows Server sur EC2, l'extension de EC2 à l'Europe, et une nouvelle tarification dégressive de S3, plus avantageuse pour les gros volumes.

Zimory lance la première place de marché de commercialisation de ressources du Cloud

Spinoff de Deutsche Telekom, Zimory désire rassembler pour la première fois les vendeurs et les acheteurs de ressources informatiques sur une plateforme de commerce online des plus simples à utiliser.

La place de marché propose à des vendeurs, où qu'ils soient dans le monde, de rendre disponible leurs capacités de serveurs en excès pour des clients qui désirent avoir un accès facile, instantané et flexible à des ressources informatiques, sans engagement de long terme. Les entreprises clientes, les développeurs, les ISVs, les startups et les créateurs de SaaS pourraient être séduits par Zimory Public Cloud.

La création d'un compte Zimory Public Cloud est aussi facile que celle d'un compte Gmail. Le client peut évaluer et sélectionner un partenaire selon ses critères personnels, comme la localisation géographique des centres de données ou la qualité du service proposé par le vendeur en terme de disponibilité et de sécurisation.

Zimory prend en charge la tarification, les contrats, la sécurité, la gestion de la machine virtuelle et la facturation. Zimory Public Cloud aurait déjà été testé par 150 sociétés et une douzaine de datacenters seraient sur le point de mettre en commun leurs ressources.

Generix Group intègre la technologie Systar à sa plateforme TradeXpress

Generix Group est le premier éditeur français de solutions de gestion collaborative et réalise dors et déjà 15% de son chiffre d'affaire Edition avec des solutions ASP/SaaS.

TradeXpress, la plate-forme B2B d'intégration de Generix Group, permet de réduire les coûts administratifs et d'accélérer les business process des entreprises utilisatrices en automatisant les échanges tout au long de la chaîne de valeur. 800 sociétés internationales, dont 75% des entreprises du CAC40, utilisent TradeXpress parmi lesquelles Belron Carglass, DHL, Carrefour, Banque de France, Gefco, Danone... et 90 d'entre elles ont choisi la version TradeXpress On Demand.

L'accord de partenariat international avec Systar, leader de solutions de Business Activity Monitoring (BAM), se matérialise par une offre baptisée *Event Manager* for TradeXpress, destinée à augmenter la réactivité des clients face aux aléas opérationnels. Les fonctions de supervision des événements de la solution BAM de Systar permettent aux responsables fonctionnels et informatiques de réagir au plus tôt en cas de dysfonctionnement d'un processus. Le BAM (Business Activity Monitoring) offre un contrôle permanent et en temps réel des opérations, des processus métier critiques et des indicateurs clés de performance. Generix Group a d'ores et déjà intégré *Event Manager* pour ses propres besoins de pilotage. *Event Manager* sera progressivement déployé au cœur des autres applicatifs métiers (ERP, Supply Chain Management) commercialisés par Generix Group.

Le Pack Event Manager for TradeXpress sera proposé à 10 800 euros. Le Pack Event Manager for TradeXpress On Demand coûtera 18% de la facturation annuelle avec un plancher de 4500 euros. La maintenance sera facturée à hauteur de 22% des prix des licences. Des services d'installation sur site et de réalisation de tableaux de bord sont également proposés.

Genesys Telecommunications rachète SDE Software Development Engineering

La filiale d'Alcatel-Lucent a annoncé, le 22 janvier, le rachat de la société allemande, qui développait un outil client léger permettant la gestion des clients en « self service. » Baptisé Genesys Customer Interaction Porta (GCIP), ce produit offrait aux fournisseurs de services un centre de contact hébergé sur lequel leur clients pouvaient réaliser eux-mêmes un certain nombre d'opérations. Une acquisition stratégique pour Genesys, destinée à renforcer son offre de centre de contact intégré à destination des opérateurs. GCIP, en mode SaaS, devrait permettre d'accélérer la mise au point de nouvelles offres, dont le packaging (marketing, assistance, déploiement) devient de plus en plus complexe.

Proginov® intègre le décisionnel à son ERP

L'offre Décisionnelle et Reporting de Proginov®, basée sur BusinessObjects™, est uniquement disponible en mode hébergé ASP. Un modèle standard avec quelques rapports préformatés peut être mis en place en quelques jours.

Le client peut aussi opter pour un développement personnalisé de son univers. Les rapports sont consultables à distance via un navigateur web et peuvent être partagés au format PDF et par email donnant ainsi les chiffres de la veille.

Le décisionnel Proginov® :

- Multi-sociétés, multi-bases sources
- Interface navigateur web et consultable à distance
- Envoi par email et export PDF
- Organisation structurée des rapports
- Classement par thèmes
- Données disponibles sur les outils Microsoft via Live Office®

INES innove avec le lancement de «INES SaaS Alliance (ISA)».

INES SaaS Alliance est une offre destinée à mettre à disposition des entreprises le meilleur des solutions logicielles en mode SaaS.

Autour des solutions de performance commerciale d'INES, ISA regroupe des solutions complémentaires dans les domaines applicatifs variés du développement de l'entreprise.

Les tout premiers alliés d'ISA couvrent par exemple :

- la dématérialisation des documents et des courriers avec Document Channel,
- des services clés en main de web conférences avec In Meeting Service,
- un portail sécurisé des plans électroniques avec Batiged,
- la détection de leads sur sites web avec Webleads Tracker,
- la personnalisation graphique dans INES avec 24-7 ...

Bien d'autres éditeurs sont en passe de rejoindre cette alliance.

Avec le label ISA, INES apporte à ses clients actuels et futurs des réponses créatives et la synergie de partenaires SaaS dynamiques et innovants.

R.Flex Progiciel annonce un chiffre d'affaires de 4,6 M€ en 2008

R.Flex Progiciel, l'un des principaux éditeurs français de solutions e-RH, clôture son année fiscale 2008 sur d'excellents résultats. En hausse de 43% sur un an, le chiffre d'affaires de l'entreprise s'établit à 4,6 millions d'euros contre 3,2 millions en 2007.

Le mode Software as a Service (SaaS) plébiscité

Développé à l'origine en mode client-serveur, la suite logicielle Profils a très vite évolué.

100% Web dès 2003, Profils.net est disponible en mode achat de licences ou à la location, selon le modèle Software as a Service (SaaS).

A ce jour, 90% des clients de R.Flex Progiciel ont opté pour ce dernier mode de fonctionnement.

YouSaaS annonce le poste de travail virtuel YouSaaS Desk

YouSaaS Desk est une solution hébergée qui permet d'accéder à un bureau de travail actualisé et reposant sur des composants logiciels industriels.

Ce nouveau service ne bouscule pas les habitudes de travail et propose en mode SaaS les applications traditionnellement utilisées. Ce concept est à la base de l'offre YouSaaS desk qui se veut opérationnelle dès les premières minutes de travail.

Le YouSaaS Desk intègre toute la suite bureautique Office 2007 de Microsoft et gère automatiquement les mises à jour des logiciels. Les utilisateurs de YouSaaS Desk bénéficient d'un outil de travail toujours actualisé et sécurisé. Au-delà de ces éléments, le YouSaaS Desk peut être complété par l'ajout d'applications métier en mode SaaS (ERP, suite comptable, GED, solution de Business Intelligence, gestion de projets...). Le YouSaaS desk est commercialisé via l'écosystème YouSaaS (100% indirect), éditeurs, revendeurs, s'approprient cette solution en marque blanche et démultiplient leurs ventes.

En Bref

Patrick Bertrand, Président de l'Association Française des Editeurs de Logiciels (AFDEL) a remis le Prix Croissance AFDEL, qui récompense les meilleurs croissances du Top 100 français du logiciel, à **EXALEAD**, Editeur français spécialisé dans les moteurs de recherche avec 215% de croissance pour un CA de 8,2 M€ . Les 2e et 3e prix ont été remis à **STS Group (71%)** et à **Sinequa (61%)**. Les résultats sont basés sur les chiffres de l'EuroSoftware 100 .

Après avoir obtenu le soutien d'OSEO en novembre dernier pour le développement d'usines courriers, **Esker**, le spécialiste des solutions de dématérialisation des échanges de document, annonce l'obtention d'une nouvelle avance remboursable d'un montant de 545 K€ pour le développement de ses solutions de dématérialisation en mode SaaS (Software as a Service).

eCircle, spécialiste européen de l'e-mailing, annonce la reconduction d'un accord commercial et technologique avec l'hebdomadaire français d'information internationale, Courrier International.

Client historique, Courrier International utilise depuis 6 ans déjà le logiciel emailing eC-messenger, une application en mode ASP qui, dès le début, lui a permis d'automatiser et cibler l'envoi de ses différentes newsletters.

Zoom produit

LotusLive

IBM ouvre sa suite bureautique au web avec LotusLive

IBM a profité du salon Lotusphere, la réunion mondiale des utilisateurs Lotus qui se tient à Orlando, pour lancer ses services collaboratifs en ligne baptisés LotusLive et faire une entrée remarquée sur le marché en forte croissance des SaaS, dans un contexte économique difficile, où chaque entreprise cherche à diminuer les coûts tout en améliorant sa compétitivité.

Lotus Live comprend 6 outils:

LotusLive Engage et LotusLive Connections pour le travail collaboratif

LotusLive Meetings et LotusLive Events pour la visioconférence

LotusLive Notes et LotusLive iNotes pour la messagerie.

La conférence s'est transformée en un véritable ballet de partenaires de Lotus: RIM, SAP, LinkedIn, Salesforce, Skype. Ces trois derniers partenariats de poids démontrent la volonté d'IBM de s'associer avec tous les acteurs importants des solutions SaaS et ouvrent un potentiel de 400 millions d'utilisateurs.

L'accès aux profils du réseau professionnel LinkedIn sera ainsi intégré à LotusLive Connexions et LotusLive Notes.

Par ailleurs, les fonctions de collaboration de LotusLive seront intégrées dans Salesforce.com. Le leader des solutions CRM SaaS pourrait avoir choisi IBM plutôt Google Apps car Lotus Live dispose déjà d'un puissant composant intégré de réseautage social, Lotus connections.

Quant au partenariat avec Skype, compagnie ebay, spécialiste de la voix sur IP, avec ses 370 millions d'utilisateurs et plus de 100 milliards de minutes de communications par appel gratuit déjà consommées, il permettra aux utilisateurs de passer des appels Skype voix et vidéo à partir des outils LotusLive. Les Possibilités futures de ce partenariat incluent notamment l'importation des informations de contact Skype au sein de Lotus Live afin d'améliorer la collaboration en ligne avec les clients ou les partenaires.

Pour certains observateurs, avec LotusLive, IBM prend une longueur d'avance sur les offres concurrentes Windows Live et Google Apps. Microsoft vient de lancer sa plate-forme Azure mais son offre "Software + Service" basée sur Office 14 n'est pas encore complètement opérationnelle.

De son côté, Google revendique un million d'utilisateurs professionnels de Google Apps mais semble tout de même peiner à promouvoir Google Apps Premier auprès des entreprises et vient donc de lancer un réseau de revendeurs pour accélérer la vente de ses services en ligne. La lutte à court terme contre la base installée de 135 millions d'utilisateurs professionnels de Lotus Notes à travers le monde semble tout de même difficile.

D'autres commentateurs soulignent la légère précipitation d'IBM à investir le cloud pour concurrencer Microsoft et Google, notamment après le lancement de Windows Azure, et soulignent le manque de précision des annonces, notamment sur la politique tarifaire et la localisation des centres de données. Windows Azure pour l'hébergement et l'administration des services, le stockage à bas niveau, le calcul et le réseau

Hervé Baconnet

Ils ont la parole

Ansaldo STS optimise son recrutement en ligne avec StepStone

Ansaldo STS est une filiale de FINMECCANICA, 1er groupe italien de haute technologie pour l'aéronautique, le spatial, la défense, le transport et l'énergie qui emploie 70 000 personnes dans le monde. Ansaldo STS réalise des systèmes de transport innovants avec plus de 4000 ingénieurs et techniciens impliqués dans la recherche & développement, l'ingénierie, le management de projet, l'industrialisation et la maintenance.

La Problématique

Pour accompagner son développement, Ansaldo STS recrute plus d'une centaine de personnes par an en Europe de l'Ouest sur sa zone commerciale, et cela au travers de 7 sites. Il s'agit principalement de recrutement d'ingénieurs de Grandes Ecoles dans le domaine des systèmes de hautes technologies.

« Nous avons souhaité disposer d'un outil permettant aux différents recruteurs des 7 sociétés de la région commerciale couvrant l'Europe de l'Ouest, l'Europe du Nord, la Chine et la Corée, de publier les offres en plusieurs langues et de gérer les candidatures de façon unifiée et adaptée au processus de décision des sociétés concernées (taille, langues...) » commente Frédéric Aubert, Responsable Développement Ressources Humaines. « Notre objectif était de créer un vivier de candidatures, de donner une visibilité sur l'ensemble des offres, et de développer également les fonctionnalités à disposition des candidats qui peuvent être tenus informés des offres par des alertes personnelles (SMS, e-mail...) » poursuit-il.

La solution

Le choix d'une solution pré-packagée a été fait pour simplifier le paramétrage et la mise en œuvre du projet pour réaliser un déploiement en 4 mois et pour une gestion unifiée du recrutement sur 7 sites en Europe de l'Ouest.

Ansaldo STS a choisi StepStone d'une part pour sa présence internationale permettant une proximité du support technique, et d'autre part pour son produit possédant déjà une interface dans les langues utilisées par le groupe, ainsi que son adaptabilité à différents processus de gestion de candidatures.

Un mini site « carrières » dédiée à la région commerciale a également été créé en collaboration avec l'agence de communication numérique Concept-Image, qui a développé l'interface (avec la technologie de pointe FLEX), associée à l'outil de gestion du recrutement de StepStone pour permettre un affichage ludique et graphique adapté à l'identité visuelle du groupe, le site carrière devant s'intégrer parfaitement dans le site global.

Tendances



Denis Pombriant – Le bon moment pour bâtir vos communautés

Bonne année! Méfions-nous de nos intuitions un instant.

Nous savons tous que nous sommes en récession. Traditionnellement (et malheureusement), lors d'une crise économique, quand les entreprises cherchent à réduire leurs dépenses, elles diminuent leur budget marketing et pourquoi ne le feraient elles pas ? Si vous pensez que vos messages marketing vont tomber dans l'oreille d'un sourd, du fait du ralentissement économique, alors il est préférable de ne pas dépenser cet argent.

Avant de vous épuiser et de licencier tout le monde ou de couper dans vos dépenses au point de voir le PDG rationner les timbres, prenez en considération un autre fait : le marketing est essentiel dans la promotion de vos idées qui, même pendant une récession, est un outil puissant pour conclure des affaires maintenant et dans l'avenir.

Trancher dans votre budget marketing pouvait être une idée raisonnable lors de la dernière grosse récession – celle qui eut lieu avant l'arrivée du fax- mais dans le monde d'aujourd'hui, avec les moyens de communication fabuleux et très bon marchés qui existent, il est préférable d'y réfléchir à deux fois avant de sortir la hache.

Il y a trois choses que le marketing – seul ou en liaison avec les ventes- peut faire pour vous aider à rendre cette récession la moins douloureuse possible pour vos résultats : démontrer que vous êtes un des leaders d'opinion du secteur, prouver à vos clients votre implication dans leur succès (ce qui revient à faire les bons choix) et créer des communautés qui guideront votre inévitable rebond.

Le leadership d'opinion

Ainsi, vos clients n'achètent pas d'avantage de vos produits ou de vos services. Lors de leur premier achat, ils pensaient que vous proposiez ce qui correspondait le mieux à leurs besoins et vous voulez qu'ils continuent à penser de cette façon pour deux raisons. Tout d'abord, si vous leur communiquez des idées pour optimiser leurs affaires, avec ou sans l'aide de vos produits ou services, vous arriverez au moins à leur faire passer une commande de réapprovisionnement. Par ailleurs, occuper l'esprit de vos clients évitera qu'ils se mettent à évaluer un de vos concurrents moins chers.

Faire les bons choix

Suivre assidûment vos clients pour leur montrer que vous comprenez leurs affaires et que vous êtes impliqués dans leur succès est un très bon moyen pour construire des liens et montrer concrètement que vous êtes une vraie affaire. Historiquement, on faisait exclusivement confiance aux gens des ventes pour promouvoir le leadership d'opinion et démontrer l'implication de l'entreprise mais cette approche pose problème : Le métier des

Fondateur et président de Beagle Research Group, entreprise de recherche et de conseil sur le marché du CRM aux Etats-Unis, Denis Pombriant fait partie des pionniers de la technologie ASP. Ancien VP de Aberdeen Group il a été cité comme « un faiseur de marché » est l'un des analystes les plus influents de l'industrie du CRM et des services ondemand

gens des ventes – vendre - est tactique et ils ne sont pas forcément aussi bons sur les activités stratégiques, comme le leadership d'opinion ou le fait de faire les bons choix.

Passer dire bonjour avec des beignets est peut-être ce qu'un vendeur peut faire de plus stratégique, mais combien de fois cela peut-il marcher avant que le client ne devienne obèse ou fatigué de vous voir, ou les deux ? Personne n'aime avoir à dire « non, je n'en achète pas aujourd'hui ». Ne les forcez donc pas à le dire alors qu'il est tout aussi facile de leur faire dire « Oui » en leur proposant de s'impliquer dans une communauté.

Bâtir des communautés

Le moment est idéal pour associer le marketing et les ventes dans la construction de communautés de clients. Une bonne communauté demande un peu de temps et d'effort, tant pour l'organisateur que pour les participants, mais, en période de crise et même si personne ne l'admettra, nous avons tous du temps à revendre.

Que fait une communauté ? Elle réunit les clients périodiquement – une ou deux fois par mois- pour échanger des idées sur les usages actuels et les besoins futurs. Les gens intelligents du marketing et des ventes verront les communautés comme des laboratoires où ils pourront tester des idées de produits ou de messages, ou juste se contenter d'écouter.

Les communautés valent de l'or en période de crise *car elles permettent aux clients de share the Kool-Aid*, ce qui est un canal naturel du leadership d'opinion. Les communautés donnent également à vos clients un meilleur éclairage sur vous-mêmes et vos produits, et si vous assumez correctement votre leadership d'opinion, elles préparent le terrain pour votre rétablissement, en identifiant les besoins en produits ou services, existants ou futurs.

Les départements marketing sont les endroits naturels pour cette activité et, bien coordonnés avec le service des ventes, ils peuvent faire beaucoup pour éviter que la crise actuelle ne dégénère. Ainsi, avant de réduire vos budgets marketing, pensez d'abord à un redéploiement de certaines de vos ressources pour préparer votre rebond.

Analyse

Selon Gartner, les technologies d'infrastructure des applications cloud arriveront à maturation d'ici 7 ans

Le marché du cloud computing est dans une période d'excitation et de croissance mais la réalisation de son fort potentiel nécessitera 7 années de développement et de forte évolution du marché. Gartner distingue 3 phases d'évolution des SEAPs (service-enabled application platforms), fondations sur lesquelles les solutions SaaS sont construites. Celles-ci se chevaucheront légèrement.

Phase 1: de 2007 à 2011 – L'ère des pionniers

Du fait de l'immaturation des SEAP, marquées par leur nature propriétaire, les pionniers concentreront leurs efforts sur des solutions avec un time-to-market court. La productivité du développement, l'avance technologique des solutions et les caractéristiques de déploiement seront prioritaires par rapport la viabilité à long terme et la protection des investissements. La plupart des projets viseront un retour sur investissement atteint en 18 à 24 mois.

Phase 2: De 2010 à 2013 – Consolidation du marché

D'ici 2012, le marché des SEAP sera surpeuplé, avec des vendeurs de toute taille. Cette forte pression concurrentielle entraînera une importante consolidation. L'élargissement de l'éventail d'acteurs ouvrira la base d'utilisateurs à des clients plus conservateurs. Les capacités d'exécution des solutions deviendront aussi importantes que l'innovation technologique et la vision du marché. L'objectif sera d'atteindre le retour sur investissement en 3 à 5 ans.

D'ici 2013, les projets de développement d'applications basées sur des architectures simples s'appuieront préférentiellement mais pas exclusivement sur la technologie SEAP.

Phase 3: 2012 à 2015 et au-delà — Masse critique et standardisation

En 2013, un petit nombre de fournisseurs importants vont dominer le marché, devenant de facto des standards. Ils tireront d'abord profit de leur technologie propriétaire, mais soutiendront également des interfaces de programmation d'applications *intracloud* pour lier les solutions à travers les différentes plateformes.

Le marché se déplacera de l'innovation vers la stabilité et la protection des coûts et des investissements. La compétition entre les technologies SEAP propriétaires verrouillées et celles ouvertes va s'accroître et d'ici 2014, les inquiétudes concernant les solutions propriétaires vont provoquer un intérêt massif pour un ou plusieurs ensembles de logiciels SEAP open source, qui grignoteront des portions croissantes du marché à l'horizon de 2015.

Sondages

Les développeurs Open Source adoptent le "nuage" et Google App Engine

40% des développeurs travaillant sur des projets Open Source ont l'intention de fournir leurs applications sous la forme de services web selon une enquête de Evans Date Open Source. Parmi eux, 28% ont l'intention de faire appel à Google App Engine pour la livraison, et 15% à Amazon. Les autres services cloud de Microsoft, IBM ou Salesforce sont loin d'être aussi populaires.

Comme pour les autres canaux, les portails OSS sont les plus utilisés pour distribuer les applications open source (30%) mais les applications vendues par des magasins d'applications pour mobiles sont celles qui gagnent le plus d'argent.

57% des PME britanniques et 58% des PME américaines ne connaissent pas le terme « cloud computing »

Selon une enquête du cabinet d'étude Vanson Bourne à la demande de l'hébergeur Rackspace Hosting, auprès de 1500 sociétés, 57% des PME britanniques et 58% des PME américaines ne connaissent pas le terme « cloud computing ».

Parmi les entreprises britanniques sondées :

43% pensent que le cloud est un ensemble des serveurs en Internet

31% pensent qu'il s'agit des applications accessibles par Internet

14% qu'il s'agit de virtualisation

8% qu'il s'agit de stockage en ligne

Les résultats de l'enquête sont disponibles en téléchargement sur le site de Rackspace :

CLOUD HOSTING AWARENESS SURVEY

www.rackspace.com/downloads/surveys/CloudAwarenessSurvey.pdf

Avis de l'Expert



Phil Wainwright

Monétisation du SaaS – vendre une solution en SaaS

Comment un fournisseur de SaaS peut-il faire de l'argent ? Dans le climat économique actuel, cette question est devenue plus pressante que jamais. Autrefois, les fournisseurs pouvaient s'appuyer sur le capital-risque ou d'autres sources de revenu pour financer leurs initiatives SaaS. Aujourd'hui, ils doivent rapidement apprendre à se tenir debout sur leurs propres pieds. Mon conseil à ce sujet se détaille en trois parties.

1. **Comprendre ce que veut votre client.**

Pour démarrer, une petite explication: vendre un SaaS n'est pas la même chose que vendre un logiciel sous licence classique. Un service n'est pas un article dans un catalogue. Il implique une relation permanente, qui commence souvent avec la vente d'un seul petit élément, puis s'intensifie au fil du temps. La plupart des fournisseurs de SaaS offrent une gamme d'options - depuis l'option de base, avec une utilisation limitée en passant par l'option standard avec quasiment toutes les fonctionnalités, jusqu'à l'option tout-compris. Les spécifications des offres dépendent des besoins des clients ciblés par le fournisseur.

La compréhension des attentes des clients est la clé de l'adaptation de vos offres à leurs besoins. Bien entendu, pour affiner votre compréhension, il vous faut étudier le cycle de vente et l'usage des services. N'oubliez pas non plus de comparer les dépenses engagées pour acquérir chaque client et le profit que vous tirez de chacun. Ensuite, vous pourrez concentrer vos efforts sur les moins coûteux commercialement et conserver les plus rentables.

2. **Avoir une offre claire et adaptée à votre valeur ajoutée**

L'abonnement mensuel reste la méthode traditionnelle de vente parmi les fournisseurs de SaaS. Mais dans le climat actuel, il est parfois plus judicieux de trouver un prix qui englobe clairement l'ensemble de la valeur ajoutée de votre logiciel pour vos clients. Quelques fournisseurs demandent une redevance par société, par exemple basée sur le nombre d'employés ou le chiffre d'affaires. Il est par ailleurs possible de facturer au nombre de transactions – par exemple, le nombre de factures par mois pour un service de facturation ou la taille de la base de données de contacts pour un vendeur de services d'automatisation du marketing. Certains vendeurs ont réussi avec une modèle 'freemium', c'est à dire que la version de base est gratuite, seules les fonctionnalités supplémentaires sont payantes. Ce modèle peut être étudié à condition d'inclure le coût de fonctionnement de la version gratuite dans les frais de commercialisation. D'autres fournisseurs souhaitent faire de l'argent grâce à la vente de services tiers accessibles depuis leurs logiciels. Ce modèle échoue souvent justement parce que votre valeur ajoutée devient moins évidente.

3. **S'assurer de bien faire rentrer l'argent**

Les abonnements sont complexes à gérer, parce que, chaque mois, de nombreux clients mettent à jour la version de leur SaaS, achètent des fonctionnalités supplémentaires ou annulent leur abonnement. Dans le climat actuel, la collecte de l'argent est tout aussi importante que l'envoi de la facture. Pour gérer tout cela, il vaut mieux utiliser un système automatisé.

Des chiffres

Société SaaS qui ont levé de fonds en 2008

Deskom, spécialiste de la facturation électronique, a levé 3,3 millions d'euros, auprès de 123Venture et de FCPR Galileo.

Jobpartners, l'éditeur de progiciels spécialisé dans la gestion du capital humain, a levé 11 millions d'euros, auprès des fonds SGAM AI et CM-CIC Capital Privé qui ont rejoint les investisseurs historiques iSource et Gilde IT.

Tech4field, spécialisée dans les solutions SaaS d'automatisation et de gestion du recrutement, a levé 2,4 millions d'euros auprès d'OTC Asset Management et conduite par ML Capital.

Augure, plate-forme globale de gestion de la réputation des entreprises et des institutions, a levé 8 millions d'euros par Ventech, Serena Capital, la Société Générale Asset Management (SGAM AI), OTC Asset Management et Ouest Ventures.

Iminent, fournisseur d'une plate-forme de services dédiée aux utilisateurs de messagerie instantanée a levé 2,4 millions d'euros en avril dernier auprès de 360 Capital Partners et I-Source.

Kyriba a levé 7 Millions de dollars afin de financer sa croissance. Coface conduit ce tour de table avec les investisseurs existants GRP et BRED Banque Populaire.

Proginov : Augmentation du capital à hauteur de 1 200 000 €

LinkedIn a levé 22,7 millions de dollars

TalentSoft, spécialiste français du logiciel de gestion des compétences et des talents en mode SaaS : 1 million d'euros auprès de Seventure Partners,

Esker a obtenu une nouvelle avance remboursable de 545 K€ d'OSEO pour développer son offre de dématérialisation en mode SaaS

Résultats sociétés SaaS 2008

Emailvision clôture l'année 2008 sur une progression de 35% de son chiffre d'affaires et de +75% pour le carnet de commandes

Pour Emailvision l'année 2008 a été marquée par la prise de position sur 4 nouveaux marchés : la Suisse, Les Pays-Bas, l'Espagne et les Etats-Unis.

Emailvision aborde 2009 avec confiance et compte poursuivre sa stratégie de conquête de parts de marché. Au 31/12/2008, le carnet de commandes s'élève à 25,40 M€, soit une progression de 75% en un an, dont 13,60 M€ au titre de 2009.

SIDETRADE : Chiffre d'affaires annuel 2008

Le Groupe Sidetrade a réalisé une croissance de 15% sur l'exercice 2008 avec un chiffre d'affaires au 31 décembre 2008 de 7,86 M€ contre 6,86 M€ sur l'exercice 2007. Incluant l'effet de base exceptionnel, la croissance s'établirait à 8% avec un chiffre d'affaires 2007 non retraité de 7,3 M€.

Generix Group: Chiffre d'affaires au titre du 3ème trimestre de l'exercice 2008/2009 (période 1er octobre au 31 décembre 2008).

Au titre des 9 premiers mois de l'exercice 2008/2009, Generix Group a enregistré un chiffre d'affaires de 51,1 ME, en hausse de +38% par rapport aux 9 premiers mois de l'exercice 2007/2008 (+3% pro forma). Les activités d'édition progressent de +35% (+7% pro forma), avec une forte hausse des revenus récurrents, ASP et maintenance.

La part du chiffre d'affaires Edition pure a ainsi progressé de 2 points, pour atteindre 56% du chiffre d'affaires consolidé. Dans le contexte économique actuel, qui se caractérise notamment par des reports d'investissements, le modèle ASP/ SaaS (Software as a Service) devient clairement le modèle sur lequel se porte la demande : Generix Group a enregistré une croissance de +25% pro forma sur le 3ème trimestre de ses revenus ASP/ SaaS.

Esker: Activité commercial du quatrième trimestre 2008

Le chiffre d'affaires d'Esker reste en croissance de +5% sur le quatrième trimestre 2008. Les services à la demande (FlyDoc et Esker on Demand) qui progressent fortement (+57%). Le chiffre d'affaires généré par les offres à la demande d'Esker représente 28% de l'activité globale sur le quatrième trimestre 2008 et 26% pour l'année. Les solutions de dématérialisation résistent bien à la conjoncture et affichent une croissance significative de 13% pour le quatrième trimestre 2008, malgré une tendance marquée par des reports de projets.

Hubwoo: Le chiffre d'affaires consolidé pour le 4ème trimestre 2008 s'est élevé à 8,8 millions d'euros soit un niveau équivalent à celui du 4ème trimestre 2007, malgré un contexte économique difficile. Au total, Hubwoo a signé 15 nouveaux contrats SaaS au cours du trimestre, dont 4 avec de nouveaux clients.

Le chiffre d'affaires SaaS dégagé par ces contrats dès la 1ère année sera de 2,2 M€, ce qui porte à un total de 5,7 M€ le chiffre d'affaires « SaaS 1ère année » pour l'ensemble des contrats signés en 2008 (2007 : 1,6 M€, +262%)

Le chiffre d'affaires pour l'année 2008 s'élève à 31,8M€, en ligne avec l'annonce faite en décembre 2008 et le 13 janvier 2009. (2007: 32,6 M€, - 3%).

R.Flex Progiciel

R.Flex Progiciel, l'un des principaux éditeurs français de solutions e-RH, clôture son année fiscale 2008 sur d'excellents résultats. En hausse de 43% sur un an, le chiffre d'affaires de l'entreprise s'établit à 4,6 millions d'euros contre 3,2 millions en 2007.

Le mode Software as a Service (SaaS) plébiscité

Développé à l'origine en mode client-serveur, la suite logicielle Profils a très vite évolué. 100% Web dès 2003, Profils.net est disponible en mode achat de licences ou à la location, selon le modèle Software as a Service (SaaS).

A ce jour, 90% des clients de R.Flex Progiciel ont opté pour ce dernier mode de fonctionnement. En fonction des besoins de chaque client, le coût de la location se calcule sur la base du nombre de personnes gérées ou du nombre d'utilisateurs RH.

Linedata Services

Linedata Services a enregistré au 4ème trimestre un chiffre d'affaires de 38,3 M€, stable par rapport au 3ème trimestre mais en recul de 19,7% par rapport au 4ème trimestre 2007, suite aux décalages et annulations de signatures de licences déjà annoncés précédemment.

Sur l'ensemble de l'exercice 2008, le groupe réalise un chiffre d'affaires de 160,7 M€, soit 168,9 M€ à taux de change et périmètre constants. Le groupe s'est appuyé, dans une conjoncture défavorable, sur la forte récurrence du chiffre d'affaires - de l'ordre de 60% - et sur la bonne tenue de l'activité autour de la base installée.

Linedata Services communiquera ses résultats annuels 2008 le 11 mars 2009.

Dernières études

PREDICTIONS 2009 par Gartner

Cloud Computing Beckons

Par David Mitchell Smith Tom Austin Gene Phifer Claudio Da Rold Matthew W. Cain Yefim V. Natis

Prix: 495 \$

Lien : www.gartner.com/DisplayDocument?ref=g_search&id=841812&subref=simplesearch

Platforms and Integration Middleware Move Into the Cloud

Par Massimo Pezzini Yefim V. Natis Paolo Malinverno Benoit J. Lheureux Jess Thompson

Prix: 495 \$

Lien : www.gartner.com/DisplayDocument?ref=g_search&id=846114&subref=simplesearch

Predicts 2009: Software as a Service Gains Traction

Par : Ben Pring Robert P. Desisto Yefim V. Natis Frances Karamouzis Bruce Robertson Yvonne Genovese

Prix: 95.00\$

Lien : www.gartner.com/DisplayDocument?ref=g_search&id=842029&subref=simplesearch

Predicts 2009: Platforms and Integration Middleware Move Into the Cloud

Par Massimo Pezzini Yefim V. Natis Paolo Malinverno Benoit J. Lheureux Jess Thompson

R European SaaS Forum 2008: Waves beyond the “C’s”

Rotterdam, Pays Bas

20 novembre 2008 Document: MKT-528

Par B. Guptill – Saugatech

Prix : \$195 USD

Serie "Emerging Cloud Markets" du cabinet Forrester par Frank E. Gillett

There Are Two Types Of Compute Clouds

Server Clouds And Scale-Out Clouds Serve Very Different Customer Needs

www.forrester.com/Research/Document/Excerpt/0,7211,47100,00.html

par Frank E. Gillett avec Eric G. Brown, Christina Lee

Prix: US \$279

Inquiry Insights: Cloud Computing, Q3 2008

Enterprise IT Is Just Starting To Tune In — Vendors Are Way Ahead Of The Market

www.forrester.com/Research/Document/Excerpt/0,7211,46495,00.html Par

Frank E. Gillett et Eric G. Brown, James Staten, Christina Lee

Prix: US \$279

Online Business Services - The SaaS model: issues and growth outlook

Par Philippe Mathonnet p.mathonnet@IDATE.org IDATE

Prix: 3000 euros

Lien: www.idate.fr/pages/index.php?rubrique=etude&idr=16&idp=320&idl=7

A lire

OECD Information Technology Outlook 2008

L'OCDE estime que la crise économique affectera l'économie Internet en 2009. Cependant certains segments comme le Stockage en ligne et le SaaS devraient mieux résister que d'autres.

Publié le : 23/12/08 (pdf) ISBN: 978-92-64-05553-7 Pages: 350

Lien: www.oecd.org/sti/ito ou

www.oecd.org/document/20/0,3343,en_2649_33757_41892820_1_1_1_1,00.ht

Le livre blanc « Les Enjeux du SaaS »

Par Global SP, spécialiste de l'infogérance et des services externalisés

www.mysaas.fr/seminaire

Faire confiance aux "nuages" n'est pas un concept nouveau

Le Mensuel d'AGEFI Luxembourg décembre 2008

www.agefi.lu/mensuel/Article.asp?NumArticle=10889

SaaS Market Surging

Par Jeff Kaplan

Business Technology Trends and Impacts, Executive Update, Vol. 9, No. 19

www.cutter.com/offers/saassurge.html

The Big Switch: Rewiring the World, From Edison to Google

Par Nicolas Carr www.nicholasgcarr.com/bigswitch

Il n'y a aucun doute que l'infrastructure logicielle rentre dans une nouvelle phase, le Cloud computing, qui a capturé l'imagination et les mentalités de l'industrie IT.

"SaaS & Cloud Computing"

par Guillaume Plouin du Groupe SQLI

un ouvrage facilitant l'intégration et le déploiement du SaaS

Liens

ASP Forum www.aspforum-france.org

Ondemand News www.myondemand-news.com

MySaaS www.mysaas.fr

Blogues

billaut.typepad.com

nauges.typepad.com

blogs.zdnet.com/SAAS

Vidéos

Salesforce.com et Google annoncent Force.com for Google App Engine™

Marc Benioff et Tom Stocky

www-waa-akam.thomson-

webcast.net/us/dispatching/?event_id=151e8dce61c3ae8370d3381a7f480940&portal_id=490b5b11bea71c00458d586691c5b5f5

L'Agenda

Cloud and the SaaS Provider

An OnDemand Europe pre-conference seminar

18 February 2009, 12-4pm

IBM South Bank, Central London

enregistrement : www.eiseverywhere.com/ereg/index.php?eventid=3825

IDC Cloud Computing Forum

Integrating Software, Server and Storage as a Service into Your Enterprise IT Delivery Model Conference

Feb 18, 2009

San Francisco, CA United States

www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=IDC_P17916

VMworld Europe 2009

Cannes 24-26 fevrier 2009

Tarif standard : 1 095 €

Membres VCP : 650 €

www.vmworld.com/europe

Etats Généraux de l'ASP et du SaaS

La seule manifestation française centrée sur le marché et les acteurs de l'ASP et du SaaS, secteur des solutions applicatives en ligne

ASP Forum - Etats Généraux de l'ASP et du SaaS

5 mars 2009 - CCIP (Bourse du Commerce), Paris

Informations et inscription : ASP Forum ou par téléphone : 06 15 04 58 79

Etats Généraux ASP et Saas programme et inscription :

www.aspforum-france.org/site/etats_generaux.php

Les abonnés de La Lettre de Saas et des ASP bénéficient d'une réduction de 50%.

Le point sur le droit des logiciels ... jusqu'au cloud computing

6 mars 2009

Organisateur(s) : Le Centre de Recherches Informatique et Droit (CRID)

Lieu : Fondation Universitaire (Belgique)

Site web : <http://www.juritic.be>

SaaS Summit 09

11-13 Mars 2009, San Francisco USA

www.saassummit09.net

eLearning Expo Porte de Versailles - Hall 5 – Paris

10, 11 et 12 mars 2009 à Paris Expo - Porte de Versailles,

<http://www.e-learning-expo.com/>

Seca IT

Le salon des solutions et technologies pour l'entreprise innovante

31 Mars 2009 au 02 Avril 2009, Paris Expo Porte de Versailles

www.seca-it.com

La Lettre des ASP / SaaS – N° xxxxx

Contacts

Pour nous écrire ou réagir à nos articles :

info@lalettredesasp.com

09 61 23 20 078 / 06 08 26 09 26

Mentions légales

La lettre des ASP est éditée par MD ON-LINE, société d'analyse et recherche marketing dans le domaine des nouvelles technologies de l'information, spécialisé dans le marché des fournisseurs de service

Directeur de la publication

Maya Dan

maya.dan@lalettredesasp.com

Rédacteur en chef

Christophe Quester

quester@cassiopress.com

Maquette

Carol Galand & Grégoire Deback

info@eko-co.com

Abonnement

Bulletin d'abonnement à **La Lettre des ASP** à remplir et à retourner à :
MD ON-LINE - 8 rue René Bazin – 75016 Paris

Nom & prénom :

Fonction :

Société :

E-mail :

Tél. :

Fax :

Adresse :

Code Postal :

Ville :

Pays :

- je m'abonne pour un an à la Lettre des ASP pour le prix de 239,20 € T.T.C.
- je vous règle par chèque bancaire ci-joint à l'ordre de MD ONLINE
- je souhaite recevoir une facture

Date & signature