

# Nouveaux usages et crise sanitaire : comment s'appuyer sur des solutions IT en mode SaaS pour développer un nouveau business model

Par Sacha Laassiri, Directeur Général chez RG System

La crise sanitaire a accéléré la digitalisation des entreprises par l'explosion des nouveaux usages des outils informatiques notamment par la généralisation du télétravail. Les entreprises ont dû se tourner vers des solutions digitales rapidement déployables pour répondre à de nouveaux besoins tels que la gestion de leur parcs informatiques, les accès à distance aux serveurs, la sécurisation de leurs données ou encore leur sauvegarde. Les entreprises doivent s'appuyer sur des solutions et infrastructures toujours à jour et performantes pour garantir le bon fonctionnement. Face aux enjeux que représente cette transformation, les MSP, les éditeurs et les intégrateurs se doivent d'offrir des solutions innovantes à forte valeur ajoutée pour accompagner les entreprises dans leurs projets.

## **L'avènement du cloud et des plateformes centralisées de gestion des services IT en mode SaaS**

Grâce au développement du SaaS à grande échelle, le marché commence à évoluer en profondeur, il est particulièrement adapté au business model des MSP, des éditeurs et des intégrateurs. Le SaaS permet de compléter leur offre de service et de se positionner en guichet unique pour piloter de bout en bout un ensemble de services complémentaires et incontournables tels que la supervision informatique (Monitoring, sauvegarde et restauration de données, cybersécurité...).

Notons que certains secteurs nécessitent une adaptation plus globale, tels que les bureauticiens par exemple, qui doivent rapidement transformer leur modèle traditionnel de vente de service en un modèle de business SaaS récurrent. Ils peuvent s'appuyer sur des éditeurs de solution pour les accompagner dans la construction de ce nouveau modèle.

## **Les solutions en mode SaaS : un nouveau relai**

Ces derniers pourront effectivement externaliser le développement de leurs outils auprès d'éditeurs spécialisés et permettront à leurs équipes de se concentrer sur des projets à plus forte valeur ajoutée. Grâce à une plateforme unique, un service d'accompagnement et de conseil, ils pourront alors superviser et piloter en toute simplicité, depuis la même interface, les parcs informatiques de leurs clients tout en augmentant leurs revenus, CA et marges.

Faire évoluer les métiers

Globalement, les entreprises proposant du management des infrastructures IT pourront faire évoluer leur métier et être en mesure de répondre aux besoins accrus en service de leurs clients. Finie la vente pure de hardware, ils pourront s'appuyer sur des dispositifs pensés pour leurs besoins et augmenter la valeur de leur offre. Ils bénéficieront alors des avantages du revenu

récurrent et auront de la visibilité à long terme sur leur activité. Ils pourront ainsi cultiver leur différence en augmentant la valeur de leur produit et en proposant à leurs clients un service à valeur ajoutée.

Ces nouveaux éléments sont donc de réelles opportunités pour le channel en recherche constante d'innovations pour se distinguer, mais également et surtout pour répondre aux attentes de leurs clients qui de plus en plus se tournent vers l'outsourcing et leurs partenaires pour gérer leur système d'information.