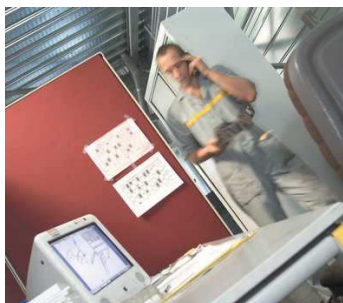


16-03-2009 - ACTUALITÉS - FRANCE

Services

L'ASP se démocratise

En quête d'outils informatiques toujours plus flexibles, les ateliers se tournent vers l'hébergement. Accessible et plus abordable, l'externalisation offre en effet un compromis intéressant. Chez certains éditeurs comme Micrauto, l'ASP représente même désormais 30% des ventes.



L'ASP* gagne du terrain dans les ateliers. Tandis que les réseaux d'agents et de réparateurs agréés commencent à faire de l'informatique un véritable levier de croissance pour leurs affaires, ils se tournent de plus en plus vers les solutions informatiques hébergées, jugées plus économes et plus fonctionnelles.

Optimiser le budget informatique

Pour Patrick Lautard, directeur commercial de Micrauto, les atouts de l'externalisation ne pouvaient que convaincre les garagistes. *"En hébergeant l'ensemble de sa plate-forme informatique dans un espace dédié et sécurisé, le professionnel se décharge de ces tâches de gestion pour se concentrer sur son métier premier"*, assure-t-il.

Au-delà de ces aspects pratiques, l'ASP représente également un facteur de réduction des coûts informatiques. En diminuant les frais liés aux infrastructures, aux systèmes d'exploitation ou aux serveurs locaux, la technologie Internet permet en effet de limiter bon nombre de dépenses. Un argument qui pèse, en particulier dans le contexte actuel...

De plus, l'ASP réduit en général les achats de licences en les limitant au nombre d'utilisateurs et non plus en fonction du nombre de postes. *"Pour une affaire multi-sites, à périmètre égal, l'économie globale peut être de 10 à 15%"*, affirme le directeur commercial de Micrauto.

Un choix qui se généralise

Côté fournisseur, les gains internes ne sont pas non plus négligeables. Patrick Lautard explique : *"Le déploiement d'une seule mise à jour suffit pour l'ensemble de nos clients. En termes d'après-vente, l'ASP nous confère également une souplesse permettant de diminuer nos coûts d'assistance et nous en faisons bénéficier le client"*.

Globalement moins coûteuses et plus flexibles, les solutions d'hébergement séduisent ainsi de plus en plus les réseaux secondaires. Chez l'éditeur lyonnais, environ 1.500 utilisateurs, représentant plus de 500 garages, travaillent avec ce type d'hébergement. Pesant 3% de l'activité de Micrauto au lancement de l'offre, il y a deux ans, l'ASP englobe désormais 30% de ses ventes.

"Surtout, c'est un outil de conquête puisque nous avons gagné des clients grâce à cette solution. Nous imaginions au départ que ces produits intéresseraient plutôt une clientèle haut de gamme, de type multi-sites, mais au final nous touchons une catégorie de professionnels plus large séduite par l'accessibilité offerte par Internet", ajoute Patrick Lautard.

Sans interruption de service

S'il apporte plus de souplesse, l'ASP n'en demande pas moins certains efforts de la part des éditeurs. Serveurs, système de protection, système de transition en cas de rupture de la connexion... Le service 24h/24 implique des exigences. *"Nous devons assurer un service constant pour que les clients puissent accéder à leur espace à toutes les heures, même le week-end"*, souligne Patrick Lautard.

Pour bâtir son architecture ASP, l'éditeur lyonnais a d'ailleurs injecté 700.000 euros dans son projet. Un investissement qu'il ne regrette pas puisque de plus en plus de clients basculeront selon lui dans les prochaines années vers ce type de solutions. A l'heure où WinMotor2, dernière version de son outil destiné aux agents, connaît son déploiement commercial, Micrauto mise plus que jamais sur l'externalisation.

*Application Service Provider

par Mohamed Aredjal Source : AUTOBIZ

© autobiz 2009. Droits réservés. Reproduction et diffusion interdites, sauf dans le cadre des conditions d'abonnement.