

PME & ETI : la gestion de trésorerie en SaaS, la donne salvatrice des trésoriers

Les offres de trésorerie en mode SaaS sont maintenant parmi les premières du marché français en nombre d'utilisateurs et la pénétration du SaaS dans les PME et ETI est en forte croissance. En 2013, 26 % des PME s'équiperont d'une solution SaaS et 60 % pour les ETI. Un modèle alternatif à l'ASP, le SaaS se révèle être un facteur positif pour aborder le renouvellement des solutions logiciels.

Pourquoi le SaaS a-t-il le vent en poupe ?

Les PME et ETI ont à faire face à 2 problématiques conjoncturelles qui sont le "manque de liquidité" et le "credit crunch" : ce qui signifie qu'elles sont étranglées entre l'argent (le BFR) qui n'est pas disponible dans la société due à un manque de commandes, de retards de paiements de factures, etc. et des banques qui ne prêtent plus (le credit crunch).

Dans le meilleur des cas, cet état est temporel et engendre de la part des directions une exigence accrue des départements financiers de l'entreprise sur le suivi de la liquidité et de l'endettement à moyen terme. Le SaaS répond à ces nouvelles contraintes imposées aux trésoriers ou directeurs financiers de suivi des positions cash, mais également de suivi des prévisions de trésorerie à court et moyen terme. Le SaaS s'avère être le modèle alternatif, plus économique et plus riche avec une couverture fonctionnelle plus complète que des offres installées en interne ou configurées en ASP.

Le SaaS, une simple connexion Internet

Si les solutions en ASP sont des solutions retenues par les grands groupes, c'est parce que ceux-ci disposent de moyens financiers et humains significatifs. En revanche, les PME & ETI ne peuvent financièrement pas disposer de ces solutions transitoires, car trop petites. Compte tenu des enjeux, les trésoriers doivent trouver des solutions de gestion de trésorerie complète, rapide, facile et fiable.

Pourquoi le SaaS répond-il à ces critères ?

- Un simple abonnement : la solution de gestion de trésorerie en SaaS (Software as a Service) devient un service accessible par un simple abonnement. L'abonnement peut être mensuel et l'entreprise peut donc arrêter cet abonnement à tout moment.
- Une phase d'installation immédiate : la phase d'installation est donc très rapide puisqu'aucune installation de machines, logiciels, sauvegardes et principalement supervision.
- La rapidité d'accès à l'information : le SaaS utilise la technologie et la puissance du web, donc par une simple connexion, l'utilisateur a accès à l'information. Une technologie rapide qui répond aux exigences des directions générales pour éviter la faillite.
- Un investissement plus faible : l'aspect économique est souvent repris dans le modèle SaaS, mais dans le cas d'un département financier cet aspect ne sera pas obligatoirement celui qui l'emportera. Dans la gestion d'une entreprise, on mettra avant tout sur la fiabilité et la flexibilité de la solution de gestion financière.
- Un accès à une véritable expertise métier : le choix d'une offre SaaS couplée à une offre métier permet bien souvent de se doter d'une expertise métier absente en interne, car trop coûteuse.

Les ETI et PME : les plus réactives à la gestion de trésorerie en SaaS

Le modèle économique du SaaS est bien plus favorable pour les ETI et PME que pour les Grands Comptes. D'une part pour les raisons évoquées précédemment, mais également parce que pour cette cible de sociétés, l'équipe trésorerie est restreinte alors qu'elle doit assumer des tâches décisives selon des contraintes de temps imposé (respect du cut-off bancaire). La crise de liquidité actuelle et le "credit crunch" que subissent les entreprises les incitent fortement à se doter d'une offre accessible, simple et performante, sans pour autant subir les aspects techniques.

Le SaaS est pour cette cible une excellente manière de confier la responsabilité technique à un "partenaire", se déchargeant ainsi de contraintes sans aucune valeur ajoutée métier. En revanche, trop de solutions proposées en SaaS négligent l'aspect de services associés, et considèrent que leurs prestations s'arrêtent à la mise à disposition de l'offre applicative. Il faut considérer qu'un partage d'expertise métier entre les équipes du client et de l'éditeur est un plus incontestable dans la gestion quotidienne du trésorier.

Comment le SaaS est-il perçu par les départements financiers des entreprises ?

Dans la majorité des cas, l'informatique interne engage ses ressources pour les activités opérationnelles de l'entreprise. La comptabilité reste encore un enjeu d'investissement interne même si ce sujet évolue rapidement. En revanche, la trésorerie et la communication bancaire sont plus perçues par l'informatique interne comme source de problèmes évidents pour un nombre d'utilisateurs restreint. L'offre SaaS permet bien souvent de décharger les entreprises d'une responsabilité technique que personne ne veut véritablement assumer, et propose ainsi aux directions financières une réponse aussi bien fonctionnelle que technique.

Les solutions de trésorerie en SaaS répondent-elles aux évolutions fonctionnelles des trésoriers ?

Le premier point à souligner est avant tout la prépondérance d'Excel pour la gestion de la liquidité dans les PME & ETI, avec toutes les contraintes quotidiennes que cela représente. Excel offre certes une grande souplesse, mais augmente la complexité et les risques de gestion. De plus, suivre la bonne applicabilité des frais bancaire sous Excel est extrêmement fastidieux, voire pas effectué du tout. Les économies peuvent cependant être substantielles, voir même couvrir intégralement le coût d'abonnement à l'offre SaaS.

Après la période de concentration des offres proposées par les éditeurs pour le marché des ETI & PME, il est vrai que de nouvelles offres ont vu le jour, et ces dernières se sont principalement orientées vers des offres SaaS, ce qui atteste d'une véritable évolution sur les 5 dernières années. La majeure partie d'entre elles se sont principalement orientées sur les fonctionnalités de gestion du cash et de la communication bancaire. En revanche, les fonctionnalités de gestion des placements, financement & suivi des risques de change et de taux sont absentes de ces dernières solutions.

Il s'agit donc plus d'une évolution technique que fonctionnelle, qui répond certes de façon satisfaisante aux besoins des utilisateurs ne recherchant qu'une évolution à iso-périmètre. Il y a donc une place considérable pour créer de la valeur ajoutée métier pour la gestion quotidienne de trésorerie pour les ETI & PME.

Les offres proposées ont-elles la disponibilité et la fiabilité requises par une trésorerie ?

Sur un plan technique, nous pouvons dire que la disponibilité et la fiabilité des offres sont au niveau attendu par les utilisateurs et les départements SI des entreprises. En revanche lors du choix de la solution SaaS, plusieurs points sont importants à prendre en compte, indépendamment de la couverture fonctionnelle :

- Quelle est la dépendance financière à prévoir en complément de l'abonnement mensuel ? Chacune des évolutions ou configurations demandées est-elle véritablement comprise dans le coût de l'abonnement ? Attention aux offres tarifaires complexes.

- L'offre produit est-elle suffisamment ouverte et configurable pour s'adapter à mes besoins et pas le contraire ? L'offre étant multiclients, l'éditeur va bien souvent figer le périmètre fonctionnel et rendre ultraconfigurables certaines recherches ou rapports au risque d'en accroître la complexité au point de nécessiter des interventions de consultants et par conséquent accroître la dépendance.

- La qualité et rapidité de l'assistance. Sans une assistance satisfaisante, vous pouvez accroître vos risques en cas de problème. Si vous souhaitez migrer sur une offre SaaS, ne sous-estimez pas la relation que vous avez déjà avec votre fournisseur.

-Quels sont les nouveaux services qui pourront être proposés en complément du SaaS logiciel ?

Nous regrettons que la plupart des offres se limitent à un aspect purement logiciel. L'offre SaaS, contrairement aux offres internalisées, augmente la relation client/fournisseur, ou partenaire, dans le suivi et la gestion des incidents. Pour le segment des ETI & PME, la gestion de la connaissance, ou expertise, est une notion fondamentale compte tenu du nombre restreint des ressources en interne. Le SaaS est selon nous la meilleure des opportunités pour partager et échanger cette expertise dans le cadre d'une relation qui dépasse la partie purement logicielle. Il s'agit là d'un véritable business model, malheureusement pas assez développé chez les plus grands acteurs de la place.

Le SaaS, oui avec l'expertise métier

Les entreprises vont privilégier deux mots : expertise et adaptabilité de la solution choisie. Les directions financières de PME compte tenu de leur faible marge de manœuvre feront la différence entre un simple vendeur de solutions SaaS et un partenaire expert de la trésorerie. Le SaaS n'est pas une fin si le fournisseur n'a pas l'expertise métier.

Le choix du fournisseur entre les différentes solutions repose sur la valeur ajoutée métier. L'offre logiciel est uniquement en support de cette stratégie. C'est avec cette double compétence que les directions financières feront la différence : la solution devra s'adapter aux besoins du client et non le contraire. Les PME considèrent toutes avoir des problématiques simples de gestion du cash.

C'est uniquement avec une approche de ce type que l'on peut créer de la valeur à moyen terme, non seulement pour la gestion quotidienne de trésorerie, mais également sur la visibilité de liquidité tant attendue par la direction financière et direction générale, particulièrement dans le domaine financier où les évolutions en cours sur les normes, les protocoles et formats, le SaaS devra être accompagné par une expertise métier maîtrisée.●