



Etude de cas : **Addenda Software** Financement du SaaS

Comment soutenir le développement de son activité SaaS ?

Le SaaS a profondément transformé l'industrie du logiciel. La demande client est croissante, et savoir répondre à ces attentes est devenu stratégique pour la plupart des éditeurs qui voient par ailleurs dans le SaaS une source non négligeable de revenus récurrents à venir, bien supérieurs à ceux habituellement générés par la maintenance applicative.

Amorcer cette transformation et/ou supporter une croissance rapide engendre des besoins en financement et nécessite d'adapter sa stratégie d'entreprise. C'est le choix qu'a fait Addenda qui utilise désormais la solution de financement Leasia pour sécuriser sa trésorerie.



A propos de Addenda Software

Editeur de logiciels de gestion des biens d'exploitation des entreprises, Addenda propose des solutions d'achat, de GMAO, de gestion de parc, de prêt des matériels, etc. La société compte environ 32 collaborateurs et vient de fêter ses 27 ans.



Un mode de **financement** qui permet de continuer à faire de la **R&D**

“ Quand on évoque le Cloud, ce qu'il faut comprendre, c'est qu'à sa création, Addenda Software était très loin du SaaS. Nous nous y sommes mis lorsque nous avons pris conscience qu'une partie des entreprises de notre cible n'avaient pas forcément les moyens d'acheter nos licences logicielles. Notre premier ticket est compris entre 8000 et 12 000 euros : pour une petite société de 50 salariés, ce n'est pas simple à financer. Nous avons donc commencé à réfléchir au moyen de fractionner le logiciel et nous sommes arrivés assez logiquement à une solution SaaS où les clients s'abonnent à l'utilisation sans être acquéreurs.

Une de nos premières difficultés, hormis la mise en place du SaaS qui n'est jamais évidente de prime abord, a été de trouver les modes de financement qui nous permettaient de continuer nos efforts de R&D. Avec des clients qui paient entre 99 et 150 euros par mois, il est très compliqué de maintenir un

investissement, si l'on ne s'y prépare pas. Il a donc fallu trouver un système pour faire en sorte que nous ne soyons pas limités. Nous avons réfléchi à cette question avec Aspaway son partenaire Leasia (solution de financement du SaaS et Cloud). Ils ont été très innovants et cela nous a permis d'obtenir cette reconnaissance du revenu dès l'entrée du dossier. Aujourd'hui, Leasia est la pièce centrale autour de laquelle tout tourne, à l'interface entre le client et nous.

Cela fait un peu plus d'un an que nous avons signé notre premier client et maintenant nous en avons une quinzaine. Je n'ai relevé aucun point négatif dans cette solution. Au début nous nous sommes interrogés sur la réaction de nos clients autour de cette approche du Cloud, mais il n'y a pas eu de crispation et ils adhèrent complètement à cette logique. »

**D'après une interview de Charles Khondji,
Directeur commercial d'Addenda Software.
Cercle des Editeurs 2015.**

Notre partenaire: **Leasia**

“ La naissance de Leasia, vient d'une réflexion lancée sur la problématique qu'allaient rencontrer les éditeurs dans la migration de leur business model vers le SaaS. Le passage de la licence à l'abonnement, allait notamment poser des questions de BFR. Comment réussir sa transformation de ce côté-là, quand bien même la dimension technique du SaaS est maîtrisée ? Comment l'expliquer à ses actionnaires ? La ligne retenue a été celle d'un contrat unique dédié aux éditeurs.

Le principe est de s'intégrer aux contrats SaaS de l'éditeur, en ajoutant les quelques lignes concernant le financement pour informer le client. Nous nous sommes aperçus que les contrats SaaS qui pesaient peu dans le chiffre des éditeurs n'étaient souvent pas très bien structurés. Nous avons donc pris le parti de mettre un outil supplémentaire à

destination des éditeurs : la rédaction d'un contrat SaaS réalisé dans les règles de l'art.

Enfin, nous avons étudié la chaîne de risques du SaaS pour pouvoir la couvrir efficacement. Notamment la crainte que le client ne paye pas en cas de litige par exemple, avec le risque d'une partie de ping-pong autour de la responsabilité technique entre l'éditeur et l'hébergeur. Pour devancer une telle problématique, une convention qui permet de cadrer ces cas de figures est signée entre l'éditeur, l'hébergeur et Leasia. Le client final n'aura lui qu'à se préoccuper comme d'habitude de son contrat SaaS, intégrant cette notion de financement. L'intérêt d'une telle approche est double pour l'éditeur : elle permet à la fois de résoudre ses problèmes potentiels de BFR, tout en transférant de manière cadrée le risque client. »

**Patrice de Poix,
Président LEASIA.**



A Claranet Group Company

Pour plus d'informations :

aspaway.fr - claranet.fr

Pour nous contacter :

01 46 67 88 88 - contact@aspaway.fr