



**PLANON**  
AIM FOR THE OPTIMUM

# Etude de cas : **Planon**

## Editeur de solutions de gestion immobilière

### A propos de Planon

Fondé en 1982, Planon est le leader français des logiciels spécialisés dans la gestion de la maintenance (GMAO) et aide les organisations à optimiser l'ensemble des processus immobiliers. Le groupe compte plus de 2 000 clients dans 40 pays et emploie plus de 500 personnes qui contribuent chaque jour au succès de ses clients.

La société apparaît depuis 2006 parmi les leaders du Magic Quadrant des systèmes de gestion intégrée de l'environnement de travail (IWMS). Gartner décrit ces « Leaders » comme des « organisations qui fournissent des applications fiables et puissantes basées sur de solides plateformes et des services de haute qualité ».

Pour en savoir plus : [planonsoftware.com/fr](https://planonsoftware.com/fr)

« La culture de l'entreprise a dû évoluer, mais le marché nous a aidé à prendre conscience de l'importance de ces enjeux. Aujourd'hui, le SaaS représente plus d'un tiers de notre chiffre en France. Nous avons été pionnier sur le sujet et quand Site Alpha a rejoint le groupe international Planon en 2011, nous avons amené cette culture du service avec nous. »

## Passage au SaaS... retour d'expérience d'un pionnier

Comment organiser son entreprise pour faire face à la transformation numérique et insuffler une véritable culture du changement ? Comment repenser la R&D, le commerce et le Time-to-market ?

L'Editeur historique Planon a lancé son offre SaaS en 2001. Il a expérimenté, testé et affiné ses pratiques et son organisation, réalisant ainsi de véritables performances commerciales grâce au SaaS. Jean-Baptiste Dumont, Directeur Général délégué de Planon, revient sur 15 ans d'expériences et témoigne des principaux écueils à éviter en matière d'organisation, pour réussir avec succès.

## Changer de manière de penser à tous les niveaux pour réussir

Editeur historique avec une offre on premise, Planon a commencé à travailler sur le Cloud en 2001 – à l'époque où l'on appelait cela ASP – pour répondre au besoin client et à la complexité croissante de son marché. L'un des points clefs de ce parcours a été la culture du changement.

On ne peut pas vendre du SaaS comme on vend de la licence, c'est primordial : il faut sensibiliser toute l'entreprise (administration, support, R&D, commerce...) au nouveau modèle économique, car il y a des répercussions à tous les niveaux.

Au-delà de la définition d'un nouveau mode de rémunération des commerciaux, Planon a dû s'adapter au niveau administratif : un point trop souvent négligé par ceux qui se lancent dans le SaaS. La facturation devient récurrente et nécessite un suivi des règlements bien différent, tout comme les évolutions juridiques au niveau des contrats, ou encore la modification fondamentale de sa hotline, qui en SaaS, ne doit plus ressembler à un support pour licence.

## Les bénéfices d'une solution hybride

Planon utilise le vCloud Portail, qui répond à ses exigences de malléabilité et de rapidité ; la solution se mettant en place en quelques minutes.

« Grace à elle, il nous est possible de préparer rapidement un ensemble de VM (Machine Virtuelle), de les mettre en attente, ou encore de créer une bibliothèque de VM prédéfinies par Aspaway. Nous pouvons ensuite l'implémenter en une journée, faire de la pré-production, des tests, par exemple commerciaux, et la plupart du temps, les prospects que nous rencontrons sont séduits et signent derrière ! En bref, il s'agit d'une solution d'une grande agilité et concrètement, ultra-réactive. »

## Accélérer le déploiement des applications grâce à DevOps

Depuis les premiers contrats signés en 2002, dont certains sont toujours en activité, Planon a voulu aller jusqu'au bout de la logique du service.

Pour les métiers de l'immobilier, le SaaS n'est pas différent d'un portail web grand public : les clients veulent que tout fonctionne, sans avoir à se poser la question des aspects techniques.

La démarche DevOps permet ainsi à Planon d'être réactif à la demande client (mises à jour en continu de ses applications), et d'apporter plus de transparence et de fiabilité à ses utilisateurs.

D'après une interview de Jean-Baptiste Dumont,  
Directeur Général délégué de PLANON.  
Cercle des Editeurs 2015

## Le SaaS comme levier d'innovation

Le SaaS a permis d'innover dans tous les domaines. C'est notamment l'avantage de ne plus s'occuper de l'infrastructure : on peut se concentrer sur le développement de nouvelles fonctionnalités et de nouveaux services.

« Notre conseil : En mode SaaS, l'infrastructure n'est plus le cœur du métier de l'éditeur. Quand vous êtes avec vos clients, vous devez pouvoir adopter un discours beaucoup plus fluide, fonctionnel et orienté métier. Cela doit être le cœur de chaque négociation. »

## A propos d'Aspaway

Aspaway est la filiale du Groupe Claranet spécialisée dans l'hébergement et l'infogérance d'applications métier. Nous accompagnons les entreprises dans toutes les phases de design, transition et mise en œuvre de leurs environnements, ainsi que les éditeurs, pour le maintien en condition opérationnelles de leurs applications.

Nos équipes assurent ensuite dans la durée, les services permanents de pilotage, d'administration et de gouvernance.

**Pour plus d'informations :** [www.aspaway.fr](http://www.aspaway.fr)



A Claranet Group Company

**Pour plus d'informations :**

[aspaway.fr](http://aspaway.fr) - [claranet.fr](http://claranet.fr)

**Pour nous contacter :**

01 46 67 88 88 - [contact@aspaway.fr](mailto:contact@aspaway.fr)