

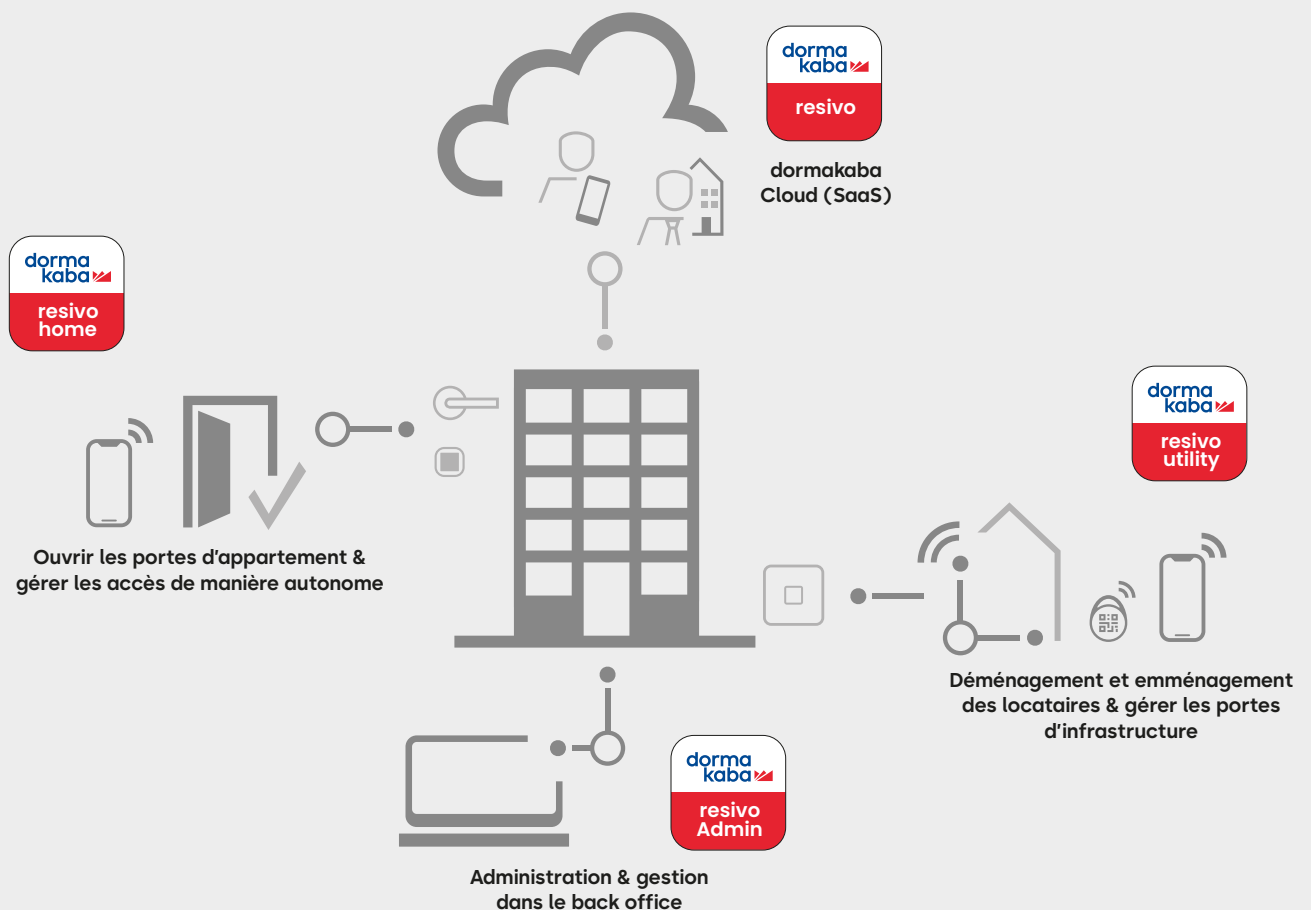


Commercialisation resivo SaaS réalisée avec succès

Points clés pour les partenaires dormakaba

resivo SaaS

Solutions cloud en plein essor.



Solutions cloud en plein essor.

Le cloud computing ne représente plus seulement une tendance TIC* parmi tant d'autres, mais s'est à présent solidement établi dans le secteur TIC et consolide désormais également sa position sur le marché des systèmes d'accès. Les intégrateurs de systèmes et les revendeurs à valeur ajoutée de

systèmes d'accès sont désormais confrontés au défi de développer leurs activités commerciales dans le domaine du cloud et des « logiciels en tant que service » (SaaS) afin de se positionner sur ce marché prometteur.

Les arguments en faveur de l'utilisation et de la vente de solutions cloud et de services associés sont évidentes



Le service cloud est toujours à la pointe de la technologie et réduit considérablement les dépenses en matière d'informatique



Une évolutivité flexible en fonction de l'évolution des besoins de l'entreprise



Une structure de coûts simple et attrayante



Une excellente sécurité et fiabilité

dormakaba, en tant que fabricant et fournisseur de solutions système, se lance sur de nouvelles voies de manière à réagir à l'évolution du marché avec

de nouveaux produits et afin d'alimenter le canal de distribution avec des modèles de partenariat adaptés.

Dans ce cadre, il nous semble essentiel de fournir à nos partenaires des solutions « prêtes à l'emploi » qui leur permettront de générer immédiatement des revenus.



De nouvelles perspectives tout à fait lucratives dans le secteur des services et du conseil



Des ventes supplémentaires de matériel



Savoir-faire en matière de cloud pour vos collaborateurs



Assistance commerciale et formation

Développer le bon Mindset



Selon des études, un nouveau système d'accès électronique sur quatre sera un système SaaS, c'est-à-dire basé sur le cloud, dès 2025.

(Source : G337, Memoori) Il est donc évident que l'évolution vers le cloud va se poursuivre et c'est pour cette raison que dormakaba se penche en tant que fabricant et fournisseur SaaS avec ses partenaires et ses utilisateurs sur la technologie et les processus, afin d'exploiter les potentiels qu'offrent l'accès numérique.

Le marché du cloud pour les systèmes d'accès est actuellement déjà un marché qui permet de dégager beaucoup de bénéfices et permettant à certains intégrateurs de générer des revenus élevés grâce aux ventes des SaaS et aux services associés (source : Market Study Building Automation, 2021*).

Pour rester à la pointe du progrès, il convient de se pencher sur ce sujet dès maintenant. Étant donné, que le personnel et le temps sont souvent limités, dormakaba propose un onboarding rapide avec un concept de formation adapté et assure un suivi optimal avec une assistance technique pour les activités commerciales au quotidien. Le changement de paradigme du projet classique vers le cloud représente un défi majeur pour les partenaires et les intégrateurs, nécessitant une toute nouvelle approche. Ceux qui réalisent habituellement leur chiffre d'affaires grâce aux ventes de matériel, aux ventes de licences et aux revenus de la maintenance devront tout d'abord apprendre à assurer leur évolutivité à long terme grâce à des solutions cloud standardisées. Seuls ceux qui reconnaissent les avantages et adoptent une nouvelle approche bénéficieront rapidement et directement du marché en pleine croissance des produits SaaS.

Avantages des synergies marketing

Avec la décision d'intégrer de nouveaux produits dormakaba SaaS dans le portefeuille, nos partenaires doivent pouvoir bénéficier dans ce cadre d'un soutien commercial et marketing approprié de la part de dormakaba. C'est la seule manière d'assurer une grande visibilité dès le départ. Ce support comprendra des outils d'aide à la vente, c'est-à-dire des présentations, des vidéos et des brochures pouvant servir à générer des Leads et convaincre les nouveaux clients et les clients existants. Par ailleurs, dormakaba montrera également aux partenaires et aux intégrateurs comment acquérir concrètement de nouvelles parties intéressées. Pour cela, il est nécessaire de disposer d'un environnement de démonstration fonctionnel du produit cloud. Le partenaire fait office de maillon entre dormakaba et l'utilisateur de solutions cloud au sein d'un écosystème numérique puissant. Il convient de bien souligner ce rôle grâce à des mesures de communication.

Accompagner les clients existants sur la voie de la transition vers le cloud

Ce n'est qu'une question de temps avant que les clients existants de longue date ne se renseignent également sur les alternatives aux « solutions sur site », nécessitant beaucoup de maintenance et de ressources. Dans votre rôle de partenaire dormakaba, vous faites office de premier interlocuteur et créez une offre de transformation attrayante pour vos clients. Votre portefeuille de produits élargi vous permettra également de créer de nouveaux potentiels de valeur ajoutée. Positionnez-vous comme un acteur important dans l'écosystème numérique du cloud.

La sécurité et la conformité, comme condition essentielle dans le cloud

La sécurité des données est l'une des conditions principales pour le cloud et en matière de confiance des utilisateurs. Des préoccupations en matière de sécurité subsisteront toujours, pour cette raison il convient de résoudre les problèmes d'accès non autorisé aux données de manière proactive. Toutefois, les développements en la matière sont prometteurs et la confiance concernant la sécurité des données se situe à son plus haut niveau depuis 5 ans (source : bitcom) et est en constante progression. Dans la pratique, les incidents de sécurité survenant dans le propre système informatique sont beaucoup plus fréquents qu'au sein des entreprises utilisant le cloud.

De manière générale, la sécurité des données, la protection des données et le respect des exigences de conformité dans le cloud sont des éléments essentiels aussi bien pour dormakaba en tant que fabricant et fournisseur de services que pour nos partenaires et nos clients. Cependant, contrairement à l'armoire murale verrouillée du bureau, une transparence suffisante en matière d'accès aux données avec une sécurité contrôlée sont assurées dans ce cadre. Il convient de savoir à tout moment ce qu'il advient des données des clients et comment y accéder en cas de résiliation de contrat. Dans ce cadre, les produits cloud dormakaba doivent répondre à des exigences strictes, les spécifications sont basées sur les directives applicables dans le domaine juridique de l'UE. Par ailleurs, les certifications dormakaba (telles que ISO 27001) attestent que les données commerciales (sensibles) sont correctement protégées. En tant que sous-traitant et fournisseur de services pour les solutions dormakaba SaaS, dormakaba porte une part de responsabilité pour le respect des exigences légales et de la bonne application du RGPD de l'UE.

Le modèle commercial SaaS « facturation directe au client/à l'utilisateur »

Un modèle SaaS/d'abonnement a vocation à permettre d'utiliser le contenu ou le logiciel moyennant une redevance mensuelle sur la durée de l'abonnement (souscription) via le cloud. Par conséquent, le SaaS dormakaba représente une prestation de service (contrat de service) à partir du cloud au sens juridique et n'est donc pas distribué indirectement par un partenaire/intégrateur via un contrat de vente, comme c'est habituellement le cas dans le secteur des licences logicielles pour les solutions sur site. Les risques qu'un service cloud peut impliquer pour le client final sont à la charge de dormakaba.

Les risques découlant du modèle SaaS doivent être assumés par le fournisseur de services/dormakaba. Les risques suivants doivent être assumés :

- Protection des données (RGPD UE),
- Accord de traitement des données (DPA),
- Mesures techniques et organisationnelles (TOM),
- Déclaration de protection des données (PD),
- Contrat de licence utilisateur final (CLUF),
- Risques de responsabilité et de demandes d'indemnisation en cas de pannes potentielles et/ou de cyberattaques.

Avantage des partenaires concernant le « processus de facturation au client » et incitation à la prospection de nouveaux clients

Le processus de facturation directe automatisé de dormakaba permet de dispenser le partenaire de la « micro-facturation » mensuelle et manuelle des clients. Les coûts de mise en place et d'exploitation d'un « processus de micro-facturation » peuvent dépasser rapidement les éventuelles recettes. L'acceptation de frais de cloud crée de nouvelles possibilités de contrats de service ou de maintenance pour tout ce qui concerne la porte ou l'exploitation de l'installation.

Le contrat SaaS est conclu par dormakaba avec le client/l'utilisateur

dormakaba communiquera également la teneur principale du contrat SaaS au partenaire/intégrateur. En effet, il est important pour dormakaba que les partenaires sachent dans quelle mesure les droits et les obligations entre dormakaba et le client/utilisateur sont organisés. C'est sur cette base que le partenaire peut construire ses modèles de services et de conseils.

Rôle et objectif du contrat SaaS

L'objet du contrat dormakaba SaaS étant la fourniture de services de la part de dormakaba au client ainsi que l'accès et l'utilisation des services par le client. Les services sont mis à disposition en tant que Software-as-a-Service basé sur le cloud. L'accès est possible via un navigateur web et/ou une application mobile. Le contrat dormakaba SaaS constitue un accord-cadre contraignant entre les parties. Pour commander des prestations de service pour une propriété/un immeuble spécifique, le client passe une commande auprès de dormakaba (« contrat de service »).



Bien préparé pour l'avenir (dans le cloud) avec resivo

Le cloud n'est plus une tendance informatique parmi d'autres. Les logiciels basés sur le cloud se sont désormais également imposés dans les bâtiments et plus particulièrement en matière de processus d'accès – et c'est une bonne chose ! En tant que variante moderne et orientée vers l'avenir pour un quotidien et un travail efficace dans le monde numérique, ils offrent aux entreprises et aux organisations de secteurs et de tailles les plus diverses de nombreuses possibilités et opportunités. Le fait de pouvoir stocker et consulter des ressources qui ne sont pas disponibles localement, n'importe quand et à partir de n'importe quel endroit, est ce qui rend les solutions logicielles basées sur le cloud si populaires pour le bâtiment. L'absence d'infrastructure informatique

pour la mise à disposition et la maintenance de logiciels de gestion des accès complexes représente l'un des avantages majeurs des solutions cloud. Ce qui présente un intérêt considérable pour les sociétés immobilières avec des immeubles décentralisés. Ce « boom du cloud » s'est entre-temps également répercuté sur les revendeurs à valeur ajoutée et les intégrateurs de systèmes du secteur de l'accès, qui souhaitent ou doivent relever les défis d'un monde en pleine mutation. Avec resivo pour le secteur du logement (immeubles d'habitation) et les petites entreprises (bâtiments mixtes), dormakaba propose un excellent système basé sur le cloud, disponible à présent sur le marché, sur la base des besoins des clients qui évoluent désormais rapidement.

Avez-vous des questions ? Nous serons heureux de vous conseiller.



Ingo Oesterreicher
Productmanager Market resivo
ingo.oesterreicher@dormakaba.com



Stefan Gessner
Senior Consultant secteur du logement
stefan.gessner@dormakaba.com

Glossaire TIC = les technologies de l'information et de la communication, en anglais Information and Communications Technologies – avec le sigle bien connu TIC, ont désormais un impact sur notre quotidien. Les TIC regroupent aussi bien les appareils (par exemple, les téléphones portables, les ordinateurs) que les programmes (par exemple, les applications).



Ferme-portes et
verrouillages



Contrôle d'accès et
gestion des temps



Cylindres sur
organigrammes



Serrures de gestion
hôtelières



Portes automatiques
et obstacles physiques



Service

Avez-vous des questions ? Nous serons heureux de vous conseiller.

Visit us:

resivo.dormakaba.com

FR, 03/2023

Sous réserve de modifications techniques



dormakaba.com

**dormakaba
Belgium N.V.**

Monnikenwerve 17-19
BE-8000 Brugge
T +32 50 45 15 70
info.be@dormakaba.com
dormakaba.be

**dormakaba
France S.A.S.**

2-4 rue des Sarrazins
FR-94046 Créteil cedex
T +33 1 41 94 24 00
marketing.fr@dormakaba.com
dormakaba.fr

**dormakaba
Luxembourg SA**

Duchscherstrooss 50
LU-6868 Wecker
T +352 26710870
info.lu@dormakaba.com
dormakaba.lu

**dormakaba
Suisse SA**

Chemin de Budron A5
CH-1052 Le Mont-sur-Lausanne
T +41 848 85 86 87
info.ch@dormakaba.com
dormakaba.ch