

---

---

## Les FinOps ont-ils oublié le SaaS ?

---

---

Une prise de décision ultra-précise grâce à Insight





---

## Howard Daws

Responsable de la technologie,  
optimisation et gouvernance, Insight

---

Howard est responsable de l'évolution des solutions Insight pour aider les clients à optimiser et à régir leurs investissements existants et futurs dans les partenariats en matière de technologie et de Supply Chain.

Au cours des 20 dernières années, Howard a conçu et fourni une gamme de programmes pour les propriétaires de propriété intellectuelle, les organisations clientes des utilisateurs finaux et les fournisseurs de solutions dans de nombreux secteurs et régions. Il a contribué à l'amélioration des positions commerciales, à l'efficacité des opérations et au maintien de relations avec des tiers, en mettant particulièrement l'accent sur le licensing de logiciels.



Avez-vous été confronté à des fuites de SaaS ? Je peux vous garantir que oui, même si vous ne les avez pas identifiées comme telles. Sans doute ne l'avez-vous pas remarqué, mais c'est un bruit qui court dans le Cloud ; et c'est un sujet qui semble attirer un peu plus l'attention parce qu'il est passionnant et qu'il se développe à un rythme effréné. FinOps – ce n'est pas l'acronyme de Financial Operations, mais de Finance DevOps – il s'agit de responsabiliser les dépenses liées au Cloud. Ce n'est pas sans raison, car il est très facile d'augmenter la consommation de services autour du Cloud, ce qui peut générer d'énormes des coûts et des inefficacités considérables.

Les FinOps se rapportent directement au financement dans le Cloud plutôt qu'aux responsabilités comptables plus génériques auxquelles font référence les « Financial Operations ». Il s'appelle également « Cloud Financial Management » ou « Cloud Cost Optimization ».

Selon la Fondation FinOps,

---

« FinOps est une discipline de gestion financière dans le Cloud en constante évolution et une pratique culturelle qui permet aux organisations d'obtenir une valeur commerciale maximale en aidant les équipes d'ingénierie, financières, technologiques et commerciales à collaborer sur des décisions de dépenses fondées sur les données. »

---

Il s'agit donc du Cloud. Le problème avec tous ces points d'attention, c'est que les dépenses SaaS et les fuites de coûts peuvent être oubliées. Mais si l'on considère que le marché mondial des SaaS devrait atteindre 186,6 milliards de dollars en 2022, même un faible pourcentage de fuites représente un montant considérable.

Avec les modèles non-SaaS, qu'ils soient déployés sur site ou dans le Cloud, pour les modèles perpétuels ou autres nombreux modèles d'abonnement, le niveau de dépense est fixé et la consommation est maîtrisée. Une entreprise peut acheter 1 000 licences et en renouveler autant qu'elle le souhaite pour l'année suivante et l'année d'après. Il peut y avoir des achats de licences supplémentaires à des taux définis ou du marché, des "ajustements" au moment du renouvellement ou des règlements de conformité moins favorables. De même, si la demande diminue, l'entreprise devra recourir à une forme de négociation pour adapter les contrats et les coûts.



Cela ressemble un peu à la vieille facture de téléphone portable des années 90, où le fournisseur facturait les clients pour un tarif engagé, qui comprend un certain niveau d'appels et de textos. Les dépassements sont facturés en fonction de l'utilisation, ou le niveau d'utilisation est limité. En tant qu'utilisateur, vous pouvez voir une liste d'activités au cours d'un mois, mais la valider prend du temps et la contester est plutôt inutile.

Le fournisseur SaaS facture l'entreprise de la même manière, en sachant ce qui a été consommé parce qu'il a traversé l'application. La facture est établie en fonction du nombre d'unités disponibles ou utilisées. Malheureusement, il n'est pas toujours facile de valider ou d'éviter des coûts supplémentaires. Ainsi, les factures sont payées sur la base de la confiance et le rapport qualité-prix en pâtit. Dans certains cas, contrairement

aux services cloud, le tarif minimum engagé augmente, mais ne peut pas être facilement abaissé. Sinon, avec un accord de tarification plafonné, vous pourriez voir un message « vous avez atteint votre limite », ce qui n'est pas excellent pour la satisfaction des consommateurs.

Il existe des risques réels de coûts SaaS incontrôlés et de gaspillages. C'est le cas lorsque les niveaux d'utilisation sont très inférieurs à ce qui est facturé. Les observateurs du secteur affirment souvent que cet écart est en moyenne d'environ 30 %. Trois questions viennent à l'esprit : pourquoi cela se produit-il, pourquoi laissons-nous faire et que pouvons-nous y faire ?

## 1. Que se passe t'il vraiment ?

Une nouvelle application peut ressembler à un nouveau jouet : tout d'abord, c'est passionnant. Peut-être qu'il vous montre beaucoup de données ou qu'il offre un différent moyen de travailler, de sorte qu'il est très utile au cours des premières semaines. Il peut s'agir de groupes spécifiques ou d'une organisation.

Ensuite, à mesure que vous vous y habituez, vous commencez peut-être à ne l'utiliser qu'une fois par semaine, une fois par mois. Une réticence naturelle au changement peut également entraver l'adoption de nouvelles méthodes par une organisation, ou peut-être le jouet ne semble-t-il pas aussi brillant que le prochain. Il devient alors quelque chose auquel vous avez accès, mais que vous n'utilisez pas vraiment. Si vous l'utilisez cinq minutes par mois, vous consommez une licence, mais vous n'obtenez pas de valeur commerciale. De plus, au fil du temps, les personnes et les rôles changent. La licence peut rester attribuée même si elle n'est pas utilisée. Le même concept existe pour les logiciels de bases de données et constitue un moteur essentiel du gaspillage dans le Cloud sur lequel les FinOps se concentrent.

## 2. Pourquoi permettons-nous cela ?

En général, la capacité à se concentrer sur le SaaS et les limitations des informations de gestion (IM) est insuffisante. Souvent, il n'y a aucune visibilité sur le nombre d'utilisateurs dormants ou sur le nombre de licences allouées. Il est facile de rappeler les actifs physiques ou les licences qui sont liées à un appareil lorsqu'une personne quitte l'entreprise, mais avec SaaS, il n'y a pas de trace directe.

Le défi MI est accru avec l'utilisation de plusieurs applications SaaS, ce qui est courant. En 2021, les organisations utilisaient en moyenne 110 applications SaaS<sup>1</sup> et d'autres statistiques indiquant que l'employé moyen utilise au moins huit applications SaaS.<sup>2</sup> Chacun dispose de ses propres journaux et rapports qui peuvent être utilisés pour identifier la redondance. Par rapport aux mesures traditionnelles basées sur l'installation ou les effectifs, où une source de données unique peut couvrir la plupart des bases, il s'agit d'une tâche intimidante

et d'une charge de gouvernance majeure pour toute entreprise.

Il en va de même pour les applications SaaS avec des mesures non basées sur l'utilisateur. Il peut y avoir des estimations initiales ou des références pour les licences requises, mais il y a beaucoup moins de données sur l'utilisation. Les applications SaaS peuvent uniquement émettre des alertes lorsqu'il est nécessaire d'augmenter la capacité et d'acquérir plus de droits.

C'est là que vous courez le risque d'une fuite SaaS. L'argent s'épuise parce que la gouvernance est insuffisante pour boucher les trous.

## 3. Que pouvons-nous faire ?

On peut affirmer sans crainte qu'il n'y a pas de solution miracle pour résoudre les fuites SaaS. C'est inhérent au système. Non pas parce que les fournisseurs SaaS sont malhonnêtes, mais ce n'était pas à l'ordre du jour lorsque le SaaS est devenu un sujet focus, et il n'a pas été facile à résoudre. L'innovation est au cœur du développement technologique et la création de rapports sur l'efficacité des licences ne l'est pas. Bâtir un MI capable de réduire considérablement la consommation et les revenus futurs ne sera pas la priorité absolue du développement.

Certains outils de gestion des actifs logiciels (SAM) vous aideront dans une certaine mesure, en fournissant souvent des comptes de droits qui n'ont pas été consultés dans les 30 ou 90 jours. Ils sont souvent liés à l'identification de la cause initiale de l'augmentation des dépenses SaaS et cloud – ce qu'on appelle l'informatique fantôme des achats distribués. D'autres peuvent se concentrer sur le suivi des activités, ce qui nécessite une analyse détaillée des données et un traitement minutieux des informations personnelles. Ces outils peuvent aider la gouvernance informatique et fournir des gains rapides sur les licences abandonnées. Pour vraiment identifier l'ampleur des fuites SaaS et réaliser plus d'économies, vous devez aller plus loin. Ce n'est pas possible ou souhaitable pour chaque application SaaS, mais si vous examinez vos cinq ou dix principaux fournisseurs SaaS et que vous récupérez 30 % des dépenses futures, vous obtiendrez un retour sur investissement considérable.

---

<sup>1</sup> <https://www.statista.com/statistics/1233538/average-number-saas-apps-yearly/> <sup>2</sup> <https://elitecontentmarketer.com/saas-stats/>

---



Les entreprises qui cherchent à trouver la bonne taille doivent consulter les rapports et les journaux disponibles dans l'application SaaS, mais utilisés à différentes fins. C'est l'inverse de la manière dont le secteur de l'audit logiciel sur site a été construit au début des années 2000. Ils doivent également se pencher sur d'autres sources de données qui peuvent aider à évaluer la consommation, telles que le trafic réseau, les services d'authentification tels que les enregistrements d'authentification unique et parler aux propriétaires de produits et aux échantillons de la population d'utilisateurs. Cela peut aider à établir un profil de consommation « à temps plein » par rapport à une utilisation occasionnelle.

Ce type d'analyse approfondie nécessite encore des ressources considérables que l'équipe FinOps n'a peut-être pas disponibles, car elle se concentre sur les coûts du cloud AWS et Azure. Il se peut donc que les FinOps n'aient pas « oublié » exactement le SaaS, mais qu'ils n'aient tout simplement pas l'appétit ou la capacité de colmater la fuite du SaaS. C'est là que l'acquisition de compétences externes en gestion des actifs logiciels à partir d'Insight pour découvrir les opportunités et obtenir des licences SaaS de la bonne taille peut offrir un excellent retour sur investissement. Lorsqu'ils sont alignés sur l'expertise dans l'utilisation de positions basées sur les faits pour alimenter les discussions commerciales, les sommes s'additionnent.



## En savoir plus

Pour en savoir plus sur la manière dont nous pouvons vous aider à optimiser et à gérer vos actifs logiciels, pourquoi ne pas demander à nos experts ?

Rejoignez notre événement Meet the Experts

2022 EUROPE  
MEET THE EXPERTS

Présenté par  Insight



Une prise de décision ultra-précise grâce à Insight

  
Insight