

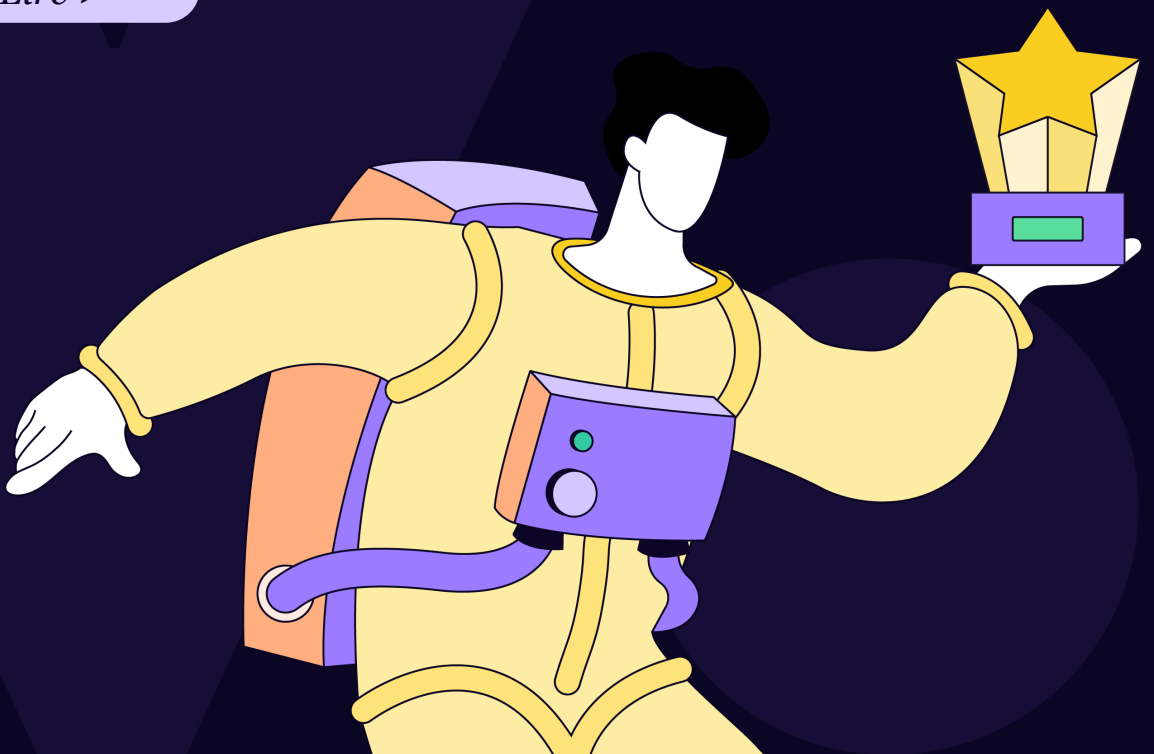
whoz.

LIVRE BLANC

SaaS vertical : Le nouvel eldorado des organisations en quête de performance.

Comment les sociétés de prestations intellectuelles peuvent passer au niveau supérieur avec une solution spécialement conçue pour leurs enjeux.

[Lire >](#)

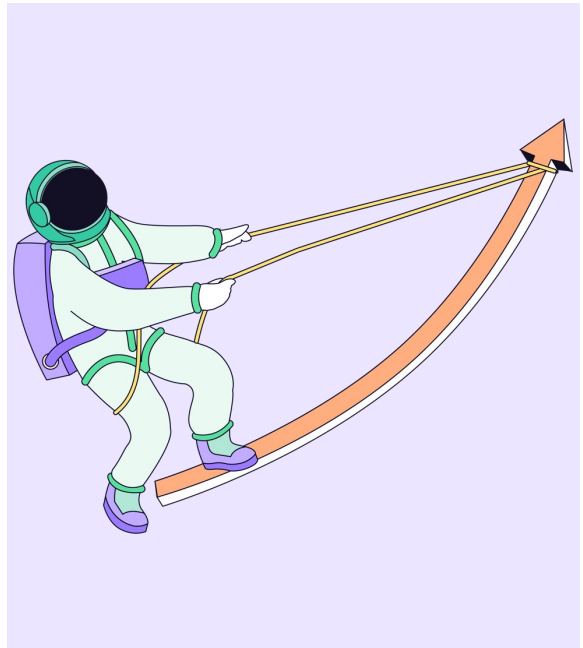


Sommaire

- 01 Qu'est ce qu'une solution verticale ? *p.04*
- 02 À besoins spécifiques, solutions uniques *p.06*
- 03 Des enjeux propres aux sociétés de services *p.08*
- 04 Les décideurs s'appuient sur des outils souvent limitants *p.10*
- 05 Verticalité et staffing : une solution dédiée pour changer la donne *p.12*
- 06 Vers des fonctionnalités plus inclusives *p.14*
- 07 Whoz LA meilleure réponse *p.16*
- 08 Travailler le présent pour préparer le futur *p.18*
- 09 Conclusion *p.19*



Qu'est-ce qu'une solution verticale ?



LE MATCH DES SOLUTIONS SAAS HORIZONTAL vs VERTICAL

De la donnée accessible en continu, n'importe où, n'importe quand, le SaaS a cassé les frontières de l'hébergement traditionnel. Pesant pas moins de 60,2 milliards d'euros en 2022, cette industrie présente des solutions cloud se distinguant de celles on-premise : délocalisées, universelles et opérationnelles rapidement. Un marché principalement porté par des solutions dites horizontales, ciblant un large public avec une offre de services universelle pour répondre aux besoins génériques des organisations.

Au cours de cette dernière décennie, le SaaS a évolué en accueillant une nouvelle famille de plus en plus plébiscitée : les solutions verticales. À la différence de leurs homologues horizontaux, ce type de logiciels se concentre sur une industrie ciblée, un créneau spécifique pour répondre à des enjeux et des besoins précis.

La popularité croissante de ces solutions induit naturellement une question : la verticalité est-elle l'avenir du SaaS ? De plus en plus d'organisations s'accordent à répondre par la positive. Ce constat rejoint le sujet actuel de la transformation numérique : près de 40% des dirigeants mondiaux estiment que leur entreprise ne pourra être viable dans 10 ans si elle ne se transforme pas aujourd'hui (*PwC Global CEO Survey).

Une prise de conscience qui remet le SaaS au cœur des priorités. Les dépenses allouées au cloud vont augmenter d'ici 2025, se tourner vers une solution adaptée à son cœur de métier tend à être la clé pour atteindre l'excellence.



À besoins spécifiques, *solutions uniques.*

Si les solutions horizontales connaissent un réel succès depuis toutes ces années, c'est avant tout par le panel de fonctionnalités couvrant des besoins variés. Cette approche générique tend à couvrir un service large, parfois trop large pour les organisations de prestations intellectuelles.

Avec des besoins spécifiques, complexes et de plus en plus étroits, les sociétés de services aspirent désormais à davantage de verticalité. Une verticalité qui concerne aujourd'hui leurs enjeux et la manière dont les décideurs doivent y répondre. Le business doit ainsi passer par la datafication, et donc s'orienter vers l'optimisation des processus en interne. Aujourd'hui, la priorité n'est plus d'adopter une solution répondant à un besoin, mais de trouver la solution verticale comblant un enjeu d'entreprise.

Répondre à des exigences ciblées, fournir des outils dédiés à chaque industrie, les solutions verticales représentent l'avenir du SaaS pour les sociétés de services et de conseil.

Véritable catalyseur d'opportunités, ces logiciels offrent des bénéfices directs :

- Ultra-spécialisation : répond aux besoins d'une industrie spécifique ;
- Création de valeur plus rapide ;
- Meilleure efficacité opérationnelle et économique ;
- Temps de déploiement minimal ;
- Évolutivité aligné aux enjeux des organisations ;
- Intégrations solides et natives avec d'autres produits.

89%

des organisations prédisent que la verticalité est la voie de l'avenir (étude Forrester, sept. 2022)

BIEN QUE RÉCENTES SUR LE MARCHÉ, LES SOLUTIONS SAAS VERTICALS RÉPONDENT À DE NOUVELLES EXIGENCES ET ONT DÉJÀ FAIT LEURS PREUVES SUR DES INDUSTRIES TELLES QUE LES SOCIÉTÉS DE SERVICES ET DE CONSEIL.

PRINCIPALES CONCLUSIONS :

→ *Croissance des investissements IT*

Selon l'étude PAC et Numeum de décembre 2022, la croissance du secteur numérique est largement portée par le Cloud. 48% des DSI déclarent un budget en hausse en 2022, des investissements alloués à l'IT ayant permis de booster la croissance des organisations.

→ *Solution SaaS « cœur de métier »*

Les sociétés de prestations intellectuelles recherchent aujourd'hui des solutions tout-en-un dédiées à leur activité et pleinement en phase avec leur business, leurs enjeux et leur organisation propre. Bye-bye les outils métiers !

→ *Vertical : l'eldorado 2023 !*

Les solutions verticales prêtes à l'emploi génèrent plus d'opportunités et de bénéfices concrets pour 91% des utilisateurs.

Des enjeux propres *aux sociétés de services.*

Dans une ère de transformation, de digitalisation, les sociétés de prestations intellectuelles veulent suivre **la voie du changement.**

Des initiatives sont prises, avec une priorité pour la **fidélisation des clients**, la **prise de décisions plus éclairée**, ainsi que la **maximisation du revenu.**

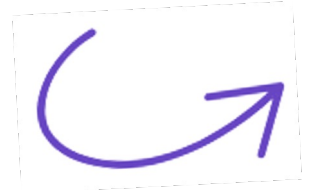
Mais ces efforts font face à de nombreux défis, confrontant les décideurs à des enjeux de taille. Forrester Consulting en a identifié trois principaux :

- Manque de visibilité,
- Des bénéfices inférieurs aux attentes,
- Mauvaise rétention des collaborateurs et des clients.

Mais reste une autre problématique au cœur de l'industrie des sociétés de services et de conseil : **la gestion des talents et des compétences.** Car prévoir à l'avance les besoins en ressources d'un projet est une complexité intemporelle, qui a un réel impact sur les bénéfices.

En effet, les managers ont tendance à recruter ou faire appel à des externes, alors qu'ils disposent des compétences nécessaires dans leur pipeline. Pour atteindre une croissance durable, il devient essentiel de mieux connaître ses besoins en ressources et d'avoir une vue d'ensemble sur ses compétences disponibles.

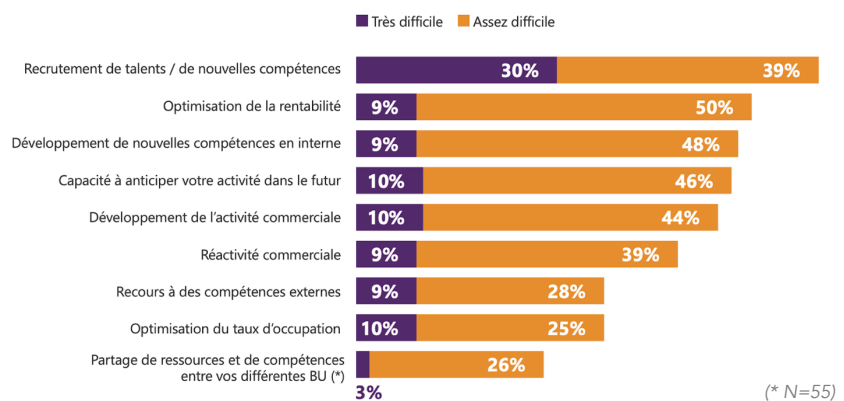
Dans son étude datant d'octobre 2022, IDC a interrogé les sociétés de services et de conseil françaises pour identifier leurs priorités commerciales.



LES 4 PRIORITÉS SELON IDC FRANCE :

ANTICIPATION	PROJECTION	RÉACTIVITÉ	RÉTENTION
L'anticipation de l'activité et de la rentabilité : les organisations peinent encore à prévoir l'avance leurs besoins en ressources sur tel ou tel projet. Cette problématique implique forcément des bénéfices inférieurs aux prévisions initiales.	Le développement du business : IDC relève un véritable manque de visibilité sur la performance de base par rapport à celle relative aux projets. En outre, la rétention des clients demeure trop faible.	La réactivité collective : les processus internes sont encore trop inefficaces pour engager des prises de décisions plus éclairées.	Une faible rétention des collaborateurs : la difficulté à aligner business, talents et compétences provoque leur désengagement.

IDF France *Degré de difficulté rencontré par les sociétés de prestations intellectuelles pour améliorer leur performance dans les 3 années à venir.*



Les décideurs s'appuient sur des outils souvent limités.

À chaque société, ses objectifs commerciaux. Pour surmonter leurs défis et atteindre leurs objectifs, les dirigeants d'entreprises se tournent vers des solutions, souvent génériques et complexes. Sauf qu'il est commun de constater que de telles solutions ne permettent pas une organisation suffisamment fluide et performante.

78% des dirigeants réclament auprès de leurs fournisseurs une personnalisation élevée des outils pour répondre aux besoins spécifiques.

(Forrester)

Les sociétés de prestations intellectuelles sont coutumières de cette problématique : la majorité souffre d'un équipement peu adapté à leur activité.

Instinctivement, elles ont tendance à se tourner vers des applications de type CRM ou ERP pour la gestion de leurs sujets régalien tels que le staffing, la gestion de projets et de ressources, la détection d'opportunités commerciales voire le partage d'informations entre Business Unit.

Des solutions dédiées à l'industrie ont la force d'accomplir des tâches clés, avec des piles technologiques qui n'impliquent pas cette phase majeure de personnalisation.

Mieux équipés, les professionnels peuvent affronter leurs défis commerciaux avec plus d'assurance, initier de meilleures initiatives avant d'atteindre leurs objectifs financiers. Car en étant pensées et conçues par des experts du secteur, ces solutions leur permettent d'accomplir au quotidien les tâches essentielles de leur activité.

31% des organisations ont recours à Excel et 29% des sociétés ont développé en interne leur propre solution.

(IDC France)

IDF France Contribution des outils informatiques à la performance des sociétés de prestations intellectuelles



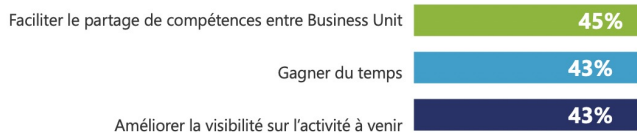
Verticalité et staffing : une solution dédiée *pour changer la donne.*

**CES CONSTATS DÉLIVRENT UNE CONCLUSION SANS APPEL :
LE SAAS VERTICAL EST LA CLÉ POUR LES SOCIÉTÉS DE SERVICES
ET DE CONSEIL.**

S'affranchir des solutions horizontales pour faire le choix d'outils spécifiques promet un véritable impact sur l'activité de son organisation. Les décideurs de ce secteur concèdent que leurs besoins sont uniques, et que la personnalisation de logiciels génériques est onéreuse et complexe à maintenir.

Parmi les enjeux des sociétés de prestations intellectuelles, la digitalisation du staffing pèse lourd dans la balance de leurs priorités. Une part importante d'entreprises désirent basculer vers un outil dédié au staffing pour moderniser les processus et gagner en performance. Ce SaaS vertical réalise des bénéfices alignés sur les objectifs de fidélisation des clients et des collaborateurs, de gestion du portefeuille projets ou encore de prévision financière.

IDF France *Top 3 des raisons invoquées pour
s'équiper d'une solution dédiée au staffing*





AVANTAGES D'UN SAAS VERTICAL POUR GÉRER LE STAFFING :

43 %

PROGRESSION
de la marge

47 %

AUGMENTATION
de la précision

46 %

AMÉLIORATION
de la satisfaction client

47 %

DIMINUTION
de la rétention client

9 / 10

UTILISATEURS
admettent qu'une solution
dédiée à leur activité génère
des avantages matériels
concrets pour leur société

Vers des fonctionnalités *plus inclusives.*

Se tourner vers une solution de staffing, c'est avant tout adopter un socle technologique qui répond aux véritables problématiques des sociétés de services.

Si les logiciels horizontaux ont la force d'offrir une pléthore de fonctionnalités, c'est aux organisations de choisir celles qui leur conviennent. La verticalité inverse cette tendance en s'adaptant aux enjeux de chaque industrie. Les fonctionnalités qui en découlent ont un réel impact quant à la performance métier opérationnelle, et donc financière.

Les sociétés de services peinent encore à accomplir des tâches alignées sur leurs objectifs commerciaux. Parmi celles-ci, Forrester souligne que la planification des ressources, la collaboration client sur une mission, la budgétisation ou encore la visibilité de la performance projets sont les plus exigeantes et complexes à accomplir.

L'autre force de la verticalité réside dans la data. Aujourd'hui, les organisations souffrent d'un manque de données et d'informations clés pour établir des prévisions fiables. Les solutions verticales prennent à contrepied cette tendance en permettant à chacun de performer dans son métier et ses défis, et ce en répondant concrètement aux objectifs d'un même collectif.

Être efficace, efficace et se concentrer sur des tâches à valeur ajoutée est une équation idéale pour maximiser la marge et l'engagement des équipes. Si les solutions verticales représentent l'avenir, c'est pour leur capacité à s'intégrer afin que les informations essentielles soient partagées de façon transparente, précise et opportune dans toute une organisation.

À RETENIR :

DIGITALISATION

8 organisations sur 10 du secteur de la prestation intellectuelle vont se transformer en profondeur à court et moyen terme.

DATAIFICATION

Ces mêmes sociétés éprouvent de réelles difficultés à gagner en performance, car les solutions horizontales ne délivrent pas de données accessibles et partageables par tous. Il s'agit de logiciels métiers, qui ne peuvent être au cœur du business des entreprises.

VERTICALITÉ

Moins de fonctionnalités généralistes, plus de modules qui répondent parfaitement à leurs enjeux et leurs besoins, tendent à devenir la nouvelle norme du secteur.

Whoz ou LA meilleure réponse.

Être prêt à adopter un SaaS vertical est une chose, mais encore faut-il trouver la solution la plus adaptée à son activité.

Dès lors que l'on évoque le staffing, les outils complets, performants et rapides à implanter sont aujourd'hui limités.

Whoz demeure aujourd'hui la solution de cloud staffing référente du marché. Parce que Whoz est une solution hautement spécialisée, elle se concentre à 100% sur le cœur de métier des sociétés de services. De fait, elle leur permet d'avoir un meilleur impact business et humain, tout en accélérant et inscrivant leur croissance dans la durée.

Se tourner vers un tel vecteur de transformation est aujourd'hui évident pour améliorer ses résultats dans la durée.

Alimenté par un hub de compétences, Whoz permet d'identifier les talents et de les affecter sur les projets avec un niveau de précision et de rapidité sans équivalent.

Grâce un processus de staffing unifié et collaboratif, qui donne une visibilité totale sur les attributs des talents (disponibilité, localisation, aspirations, taux journalier, etc.), Whoz se différencie des autres acteurs avec une promesse forte : maximiser la marge et le revenu des sociétés.



MarkessBlueprint® by Exaegis a réalisé en octobre 2022 une étude auprès de 15 solutions de Resource Management et Staffing. **Whoz est positionné comme acteur « Leader » de son marché.**

[Découvrir >](#)

LA CONFIANCE DE NOS CLIENTS, CONFIRME CE POSITIONNEMENT DE LEADER.

Avant on perdait un temps fou sur le staffing de nos experts, désormais ça ne prend que quelques minutes.

Directrice de projet d'une société d'ingénierie de 7 300 employés.

Le positionnement de Whoz et de sa plateforme, consiste à dire que le nerf de la guerre c'est le staffing qui permet de gagner des points de marge. Avoir un focus sur le staffing est très important, au lieu de s'envoyer des tableaux Excel. Whoz unifie la vision du staffing de manière transverse à l'entreprise.

Éric Cohen

Fondateur et Directeur général - Keyrus



L'approche novatrice et agile proposée par Whoz répond à nos besoins d'organisation sur l'ensemble du processus de staffing : depuis le Talent Management jusqu'au Resource Planning. La puissance de Whoz se retrouve dans la capacité de la solution à concilier les intérêts des parties prenantes en maximisant à la fois la satisfaction des besoins de nos clients, la collecte et la réponse aux aspirations de nos collaborateurs et la valeur pour Econocom.



Jean-Louis Bouchard

Président fondateur - Econocom

Whoz a changé la vie des managers et cela joue énormément sur notre capacité de rétention. 74% sont satisfaits ou très satisfaits selon une enquête interne.

Responsable d'entité d'un cabinet de conseil de 3 200 consultants.

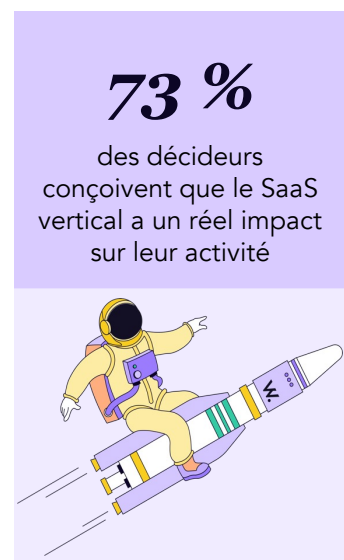
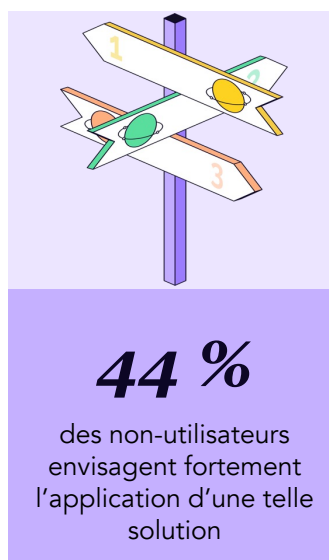
Travailler le présent *pour préparer le futur.*

LE SAAS VERTICAL VA-T-IL FAIRE OUBLIER LE SAAS HORIZONTAL ?

Pour les sociétés de services et de conseil, peu de doute sur la réponse. Les décideurs placent aujourd'hui leur pleine confiance dans de telles solutions et envisagent leurs futurs investissements dans cette optique.

88% des dirigeants qui utilisent déjà le SaaS vertical affirment vouloir augmenter ce budget à moyen terme. Pour les autres, encore étrangers à la verticalité, 73% déclarent que leur organisation aurait tout à gagner en passant le cap de l'adoption.

Il faut concevoir les solutions verticales comme un catalyseur d'opportunités, un moyen pérenne de surmonter ses défis et de construire une stratégie qui a du sens pour son activité. Mettre en œuvre une pile technologique adaptée, c'est poser les premières briques de sa réussite.



Le SaaS vertical : réponse aux besoins uniques *des sociétés de prestations intellectuelles.*



Les solutions verticales semblent être le meilleur remède aux problématiques des sociétés de services.

Avec une approche ultra-spécialisée, les organisations ont l'opportunité de s'appuyer sur des fonctionnalités pensées et développées spécialement pour leur cœur de métier.

Parmi les nombreux enjeux des sociétés de prestations intellectuelles, celui de la digitalisation du staffing trône sur le haut du podium. De par leur démarche générique, les solutions horizontales sont dans l'incapacité de répondre à ce défi propre à une telle industrie. Toutes les vérités évoquées dans ce livre blanc appuient ce postulat : les solutions verticales maîtrisent les réalités des organisations vers lesquelles elles se dédient.

Dans chaque organisation, il y a toujours un potentiel inexploité, même petit, qui empêche de mieux réussir, de prospérer plus vite et d'être plus performant.

Whoz repère et débloque ce potentiel pour accompagner les entreprises de services vers la performance opérationnelle et financière.

whoz.

