

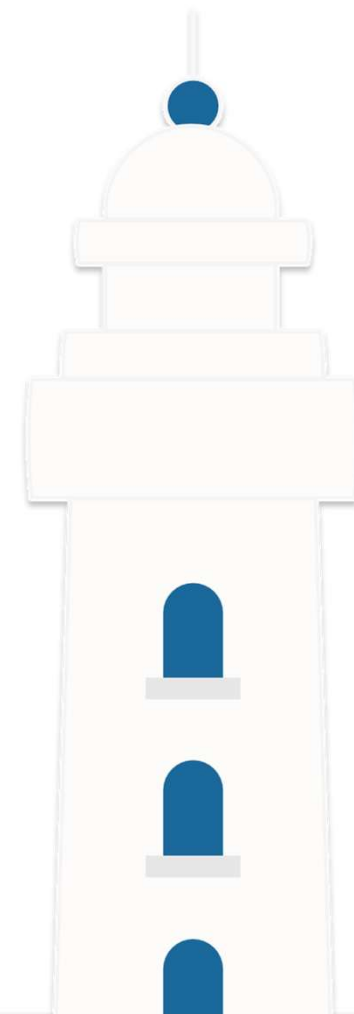


CSIESR

Assises 2026

**Devenez fournisseur de SaaS
avec ESUP-Portail**

Julien DUPRE - Université de Strasbourg - Animateur GT SaaS ESUP
Julien MARCHAL - Université de Lorraine - Coordinateur technique ESUP



Introduction

1

Les bonnes pratiques

5

Les offres actuelles

2

Conclusions

6

Les freins

3

Pourquoi pas vous ?

4

Introduction

Quelques rappels sur le SaaS ESUP

Historique	Francis Forbeau – La Rochelle Xavier Mailhos - Toulon
Facilité	1 convention fournisseur <=> ESUP Reversement annuel
ADN ESUP	Offre de logiciels open source
Contrôle	Le fournisseur garde le contrôle sur les entrées A son rythme Ne pas mettre le fournisseur en péril
Méthodologie	Apports méthodologique du groupe SaaS Accompagnement par ESUP

Processus de mise en SaaS



Liste des offres SaaS

Liste des offre SaaS

SMS-U

Envoi de SMS

4 adhérents

Université Paris 1

GEFORP

Formations des personnels

40 adhérents

Aix Marseille Université

POD

Hébergement/diffusion
vidéos

10 adhérents

Université de Lorraine

MAHARA

ePortfolio

5 adhérents

Université de Reims

IMMERSUP

Immersions lycéennes

12 adhérents

Université de Strasbourg

CAMPULSE

Associations universitaires

7 adhérents

Université de Strasbourg

Liste des offre SaaS

SMILE

Relations internationales

7 adhérents

Université de Caen

SPORT

Activités sportives

4 adhérents

Université de Nice

MyBookings

NEW

Réservation de ressources

2 adhérents

Université Clermont Auvergne

StageTrek

NEW

Stages de médecines

5 adhérents

Université de Caen

MULTI

NEW

Application mobile

2 adhérents

Université de Lorraine

COMING
SOON

NEW

OMIST

NEW

EMC2

NEW

ORA

Les freins

Les freins

La charge de travail	Le fournisseur garde le contrôle sur l'arrivée des établissements
L'incertitude sur la charge de travail	Possibilité de faire une offre « pilote » (limitée à X établissements)
Premiers contacts et documentation chronophage	La documentation est utile même en interne, prendre conscience du gain de temps associé au SaaS
Responsabilité envers des tiers	La responsabilité est partagée avec ESUP, l'établissement fournisseur est sous-traitant d'ESUP

Les freins

Être traité comme un éditeur et non comme un partenaire	Importance de garder une démarche communautaire
La dimension nationale prend parfois sur les problématiques locales	Prendre conscience du gain en maturité sur les fonctionnalités apportées par la dimension nationale
Être en porte à faux entre son propre établissement et sa propre gouvernance	La notion de mutualisation / contribution dans l'ESR peut être valorisés politiquement ainsi que les rentrées financières
J'ai pas d'infrastructure comment proposer du SaaS	S'appuyer sur les Datacenters labellisés par la DGRI : exemple de Caen et Adage (cf présentation de C. Turbout en atelier)

PUBLICITÉ

Venez voir comment j'ai industrialisé mes applications pour les multiplier comme des petits pains à 16h45 en salle Bordeaux





**Pourquoi pas vous
Devenez *fournisseur de SaaS***



Les motivations

Répondre aux besoins	Penser nationalement les applications et leurs fonctionnalités c'est construire des applications métiers adaptées à nos besoins
La pérennité	Penser nationalement les applications construire des offres pérennes et raisonnable, pensées pour la distribution
L'intérêt pour les collègues	La dimension nationale est intéressante pour les équipes c'est gratifiant et la qualité est améliorée

Les motivations

Le gain de temps	La mutualisation / spécialisation pour gagner du temps, ne pas refaire ce que les collègues ont déjà fait
Le défi	Intégrer les modes de fonctionnements différents des autres établissements ou y réfléchir est très stimulant
La création de communautés	La mise en réseau et les échanges provoqués par la mise en commun de l'outil sont bénéfiques

Le SaaS vu par les fournisseurs ESUP

L'Arnaque	Vue par des équipes d'exploitation du SaaS quand la direction ne les a pas impliquées dans la mise en place de l'offre
La première fois	Merci pour le démarrage! Super utile au niveau du cadrage surtout quand on démarre une première offre
Les vertues du modèle	Les services SaaS ESUP c'est l'économie circulaire. On fournit des services, on en consomme et notre portefeuille et les utilisateurs sont contents 😊
L'outil qui facilite	Le rocket.chat fonctionne bien il fluidifie les échanges
La mise en qualité	Le service est meilleur quand on le propose au national

Bonnes pratiques



Trucs et astuces

Clubs U ou GT	Réunions régulières, discussions autour des modules et du fonctionnement Entraide entre les fonctionnels, création de communauté de fonctionnels
Démonstrateur	Mettre en place une plateforme de démonstration, pour faciliter l'adoption ou une plateforme d'e-learning (cf Geforp), des vidéos pédagogiques
FAQ/vidéos	Page de questions pour les établissements utilisateurs en approche
Conception	Penser le SaaS dès la conception
API	Nécessité de la présence d'API, permettre le maximum d'actions aux établissements
Industrialisation	Industrialisation des déploiements : kubernetes, ansible, ...
Perspective	Développer un connecteur esup-connect (générique et commun à toutes les offres)

Conclusion

Conclusions

Une nécessité	Le SaaS est nécessaire pour gérer la croissance applicative
Une démarche facilitée	Sur vos infras ou sur des infras d'un DC labellisé Pour des logiciels open source (l'ADN d'ESUP) En bénéficiant de l'accompagnement d'ESUP c'est à dire de la communauté
CSIESR 2024 (toujours vrai):	« Concentrez vos forces sur certains services » « Libérez du temps à vos équipes » « On ne peut pas exploiter 1000 applications 1 fois mais on peut exploiter 1000 fois 1 application » - le SI de la peur
Concrètement	Venez nous voir pour en discuter



Merci

