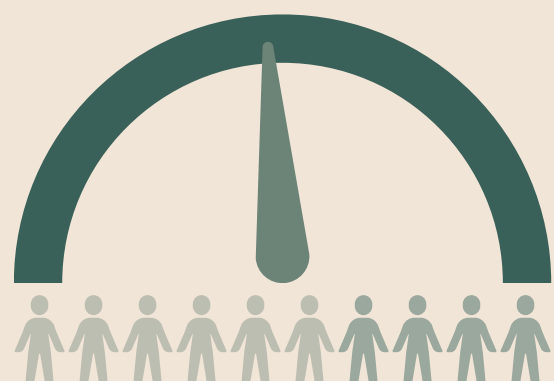


LES PARTENARIATS DANS LE SAAS : LA CLÉ DU SUCCÈS ?

UNE APPROCHE ADOPTÉE PAR

57%
des éditeurs
de logiciels
horizontaux



48%
des éditeurs
de logiciels
verticaux

3 TYPES DE PARTENARIATS les plus plébiscités dans le SaaS

Partenaires de
ventes indirectes

79%

Partenaires
stratégiques

74%

Partenaires
technologiques

71%

0% 20% 40% 60% 80%

(1) State of the Partner Ecosystem 2023 - Crossbeam.

Les entreprises
disposant d'un
programme de
revendeurs
constatent une
croissance de

5% plus
rapide

LES DEALS ISSUS DE PARTENAIRES ONT ⁽²⁾

53%

plus de chances de **closer**

46%

plus rapidement

58%

moins de risques de **churn**

* Pour les clients adoptant les intégrations partenaires.

UN SUCCÈS DÉMONTRÉ PAR LES PLUS GRANDES TECHS

salesforce

1 client sur 10

s'appuie sur ses
applications et
expertises partenaires

HubSpot

son canal de vente
indirect pèse plus de

+100 M\$ soit
40% du CA ⁽³⁾

Microsoft

95% de ses revenus
2019 générés grâce
aux partenariats

Sources :

(1) SaaS Capital Benchmark - 2019.

(2) State of the Partner Ecosystem 2023 - Crossbeam.

(3) : Peter Caputa, ancien VP of Sales à HubSpot. Données 2017