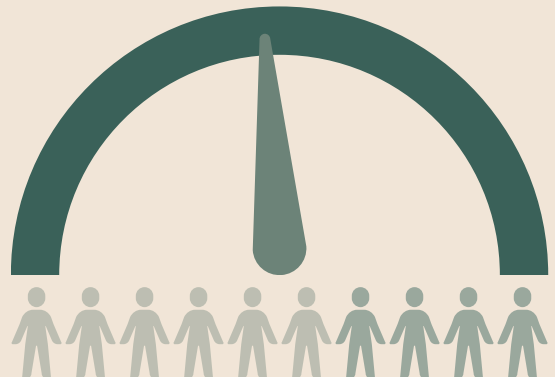


PARTENARIATS DANS LE SAAS : LA CLÉ DU SUCCÈS ?

UNE APPROCHE ADOPTÉE PAR

57%
des éditeurs
de logiciels
horizontaux



48%
des éditeurs
de logiciels
verticaux

Généralistes VS spécialistes

3 TYPES DE PARTENARIATS les plus plebiliscité dans le SaaS

Partenaires de
ventes indirectes

79%

Partenaires
stratégiques

74%

Partenaires
Technologiques

71%

0% 20% 40% 60% 80%

*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

53%

plus de chances de **closer**

46%

plus rapidement

58%

moins de risques de **churn** ^{*(2)}

UN SUCCÈS DÉMONTRÉ PAR LES PLUS GRANDES TECH

salesforce

9 clients sur 10

s'appuient sur ses
applications et
expertises partenaires

HubSpot

son canal de vente
indirecte pèse plus de

+100 M\$ soit
40% du CA ⁽³⁾

Microsoft

95% de ses revenus
2019 générés grâce
aux partenariats

* Pour les clients adoptant les intégrations partenaires.

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