

**CLOUD-STORE.FR**

Solutions IT Performantes & Accompagnement Stratégique

LIVRE BLANC STRATÉGIQUE 2026

# Le Marché des Solutions MSP en 2026

Modéliser le ROI, optimiser l'efficacité opérationnelle et sécuriser la croissance : Le guide décisionnel pour les dirigeants de SSII et MSP.

---

**Auteur** : Direction des Études Technologiques, Cloud Store

**Cible** : Décideurs, Directeurs Techniques et Fondateurs de SSII / MSP

**Objectif** : Structurer l'évaluation financière et technique des outils de gestion de parc informatique.

## Résumé Exécutif

En 2026, le paysage des prestataires de services managés (MSP) et des Sociétés de Services en Ingénierie Informatique (SSII) traverse une phase de mutation critique. Face à l'explosion de la complexité des parcs informatiques — caractérisée par l'hybridation des environnements de travail et la recrudescence d'attaques sophistiquées —, les outils traditionnels de gestion et de maintenance atteignent leurs limites structurelles.

Ce livre blanc a été conçu spécifiquement pour les décideurs qui doivent arbitrer les investissements technologiques et en justifier la rentabilité en interne. L'objectif est double : analyser les dynamiques profondes du marché en 2026 et fournir un cadre méthodologique précis (formule de calcul et grille d'évaluation) pour mesurer objectivement le Retour sur Investissement (ROI) d'une solution moderne d'Endpoint Management. À travers une analyse rigoureuse, nous verrons comment transformer un centre de coûts opérationnel en un levier majeur d'expansion des marges commerciales.

## 1. Évolution du Marché MSP en 2026 : Entre Consolidation et Rentabilité

L'année 2026 marque un tournant économique pour les MSP. Le modèle historique basé uniquement sur le volume de terminaux gérés subit une forte pression sur les prix. Pour maintenir et développer leurs marges, les prestataires doivent impérativement basculer vers un modèle d'hyper-automatisation.

### La fin des solutions RMM génériques et l'avènement du Best-of-Breed

Les plateformes de Remote Monitoring and Management (RMM) traditionnelles souffrent d'une lourdeur logicielle et d'un manque d'agilité face aux nouvelles menaces. En 2026, la tendance du marché s'oriente massivement vers des solutions spécialisées ("Best-of-Breed"), particulièrement sur les briques fondamentales que sont le **Patch Management** (gestion des correctifs) et la **remédiation des vulnérabilités**.

La sécurité n'est plus considérée comme une simple option ou une fonctionnalité secondaire, mais comme un prérequis opérationnel absolu. Un patch non appliqué à temps représente un risque financier et juridique majeur, capable de détruire la réputation d'une SSII en quelques heures.

**91%**

#### Crainte des Cyberattaques

Des PME craignent les attaques basées sur l'IA, augmentant leur dépendance envers des MSP hautement sécurisés.

**40%**

#### Gain de Productivité

D'augmentation constatée de l'efficacité technique grâce à l'adoption de workflows d'automatisation standardisés.

**-85%**

#### Réduction des Risques

De vulnérabilités non patchées sur l'ensemble du parc client en basculant sur une gestion moderne par agents.

## L'innovation majeure de l'année : Les capacités multi-tenant de PDQ Connect MSP

Au cœur de cette transformation du marché, les éditeurs de premier plan ont adapté leurs architectures pour répondre précisément aux douleurs quotidiennes des techniciens de SSII. C'est notamment le cas de l'expansion récente de la plateforme cloud **PDQ Connect**.

Comme le souligne l'analyse détaillée publiée sur le [blog d'actualités technologiques de Cloud Store](#), la mise à jour majeure de la plateforme introduit une architecture nativement multi-tenant, une gestion centralisée des utilisateurs, ainsi que des scripts de déploiement globaux et des paquets réutilisables.

Cette innovation permet aux MSP d'appliquer une configuration, une mise à jour ou un correctif de sécurité de manière standardisée et simultanée sur l'ensemble de leurs clients, sans devoir jongler entre de multiples sessions ou outils. C'est précisément cette capacité à industrialiser les processus répétitifs qui redéfinit l'économie interne des prestations de services informatiques en 2026.

## 2. Cadre Méthodologique : Structurer et Calculer le ROI

Pour un Directeur Technique (CTO) ou un Directeur des Systèmes d'Information (DSI) en SSII, obtenir la validation budgétaire d'une nouvelle solution logicielle nécessite une démonstration financière rigoureuse. L'approche purement technique doit s'effacer au profit d'une approche orientée sur le retour sur investissement (ROI).

### La Formule Mathématique du ROI Financier

Le calcul de la rentabilité s'appuie sur la quantification des gains de temps opérationnels et sur la réduction des coûts liés aux incidents de sécurité, rapportés au coût global de la licence et du déploiement.

La formule standardisée s'établit de la manière suivante :

$$ROI = ( Gains_{Opérationnels} + Économies_{Risques} - Coût_{Total\_Solution} ) / Coût_{Total\_Solution} \times 100$$

Où les variables sont explicitées ainsi :

- **Gains<sub>Opérationnels</sub>** : Temps moyen économisé par mois par technicien (en heures) × Taux horaire chargé du technicien × Nombre de techniciens × 12 mois.
- **Économies<sub>Risques</sub>** : Probabilité annuelle d'un incident de sécurité majeur × Coût moyen de remédiation d'une faille clients (impact financier + pénalités SLA) × Pourcentage de réduction du risque grâce au patch management en temps réel.
- **Coût<sub>Total\_Solution</sub>** : Prix annuel des licences + Temps d'intégration initial et de formation des équipes.

### Gains Directs : L'impact sur le "Temps Homme"

Le principal poste d'économie réside dans la suppression du travail manuel répétitif. Dans un modèle traditionnel sans scripts globaux, le déploiement d'un logiciel tiers (comme Chrome, Zoom ou Adobe Reader) sur 50 clients différents nécessite la création ou la duplication de 50 tâches distinctes. Avec une architecture comme celle de PDQ Connect, un paquet unique est déployé à l'échelle globale. Le temps de déploiement passe de plusieurs heures à quelques minutes, libérant du temps pour des tâches de conseil à plus forte valeur ajoutée, facturables au client.

#### Exemple concret de calcul de ROI Opérationnel

Pour un MSP gérant 1 500 endpoints avec 5 techniciens. Le passage à une solution automatisée cloud permet d'économiser en moyenne 12 heures par mois et par technicien sur les tâches de patching et de packaging de logiciels. À un taux horaire chargé estimé à 45 €/h, le gain opérationnel annuel brut est de :  $5 \times 12 \times 45 \times 12 = 32\,400$  €. Si le coût de la solution est de 8 000 € par an, le ROI strictement opérationnel s'élève à **305%** dès la première année.

## **Gains Indirects : La valeur de l'indépendance géographique (Agent-Based)**

Avec la généralisation du télétravail en 2026, la visibilité sur les terminaux hors réseau est devenue le point noir des SSII. Une solution basée sur un agent cloud léger élimine la dépendance aux tunnels VPN ou à la présence physique sur site. Si la machine est connectée à Internet, elle est visible, inventoriée et patchée. Cela réduit drastiquement le coût du support de niveau 1 et 2 lié aux dysfonctionnements distants.

### 3. Grille d'Analyse Comparative et Décisionnelle

Afin d'aider votre comité de direction à choisir la solution technologique la plus adaptée à la structure de votre SSII, voici une grille d'analyse objective synthétisant les critères indispensables à évaluer en 2026.

Critère Stratégique	Description & Impact Opérationnel	Niveau Exigé en 2026
<b>Architecture Multi-Tenant</b>	Isolation parfaite des données clients au sein d'une console unique. Permet de basculer d'un environnement client à un autre sans reconnexion.	<b>Obligatoire</b> (Gain de temps estimé : -20% de clics superflus)
<b>Paquets et Scripts Globaux</b>	Capacité à créer un script de remédiation ou un paquet logiciel unique et à le réutiliser de manière transversale sur tous les tenants.	<b>Critique</b> (Évite la duplication d'efforts et le risque d'erreurs humaines)
<b>Gestion Hybride (Windows &amp; macOS)</b>	Prise en charge native des deux systèmes d'exploitation majeurs du marché depuis une interface unique, sans surcoût d'infrastructure.	<b>Fortement Recommandé</b> (Face à l'augmentation des parcs Mac en entreprise)
<b>Gestion des Correctifs (CVE)</b>	Scans réguliers et priorisation automatique des vulnérabilités connues avec résolution en un clic via une bibliothèque de paquets maintenue à jour.	<b>Obligatoire</b> (Conformité réglementaire et couverture cyber-assurance)
<b>Souveraineté, Support &amp; Facturation Locale</b>	<b>Achat via un partenaire de confiance local, facturation transparente en France (sans surprise de conversion de devise ou de tacite reconduction), support technique francophone.</b>	<b>Avantage Décisif</b> (Garantie de conformité Chorus Pro et support en France avec <a href="https://cloud-store.fr">cloud-store.fr</a> )

### 4. Conclusion et Recommandations Stratégiques

Le choix d'une solution de gestion de parc informatique en 2026 ne doit plus être guidé uniquement par des habitudes techniques. C'est une décision hautement stratégique qui impacte directement la rentabilité financière, la productivité de vos équipes et le niveau de sécurité des infrastructures de vos clients.

Les solutions modernes, à l'instar de la nouvelle mouture de PDQ Connect pour MSP, démontrent que l'alignement entre les besoins des ingénieurs réseau et les impératifs budgétaires des directeurs financiers est parfaitement réalisable. En standardisant vos workflows et en adoptant une gestion centralisée, vous transformez la maintenance informatique en un service hautement scalable, prévisible et générateur de valeur.

## Prêt à optimiser la rentabilité de votre activité MSP ?

Ne laissez pas la gestion manuelle et les outils obsolètes rogner vos marges opérationnelles. Les équipes d'experts de **Cloud Store** vous accompagnent depuis 20 ans dans votre transformation numérique et le choix des meilleures licences IT au juste prix, avec une facturation transparente basée en France et sans tacite reconduction.

**Bénéficiez dès aujourd'hui d'un audit de parc gratuit ou d'une démonstration personnalisée des capacités de PDQ Connect MSP.**

**DEMANDER MON AUDIT GRATUIT**